pracuj.pl

Zarobki

BEZ TABU

Raport

Polacy mówią o płacy!

Warszawa, marzec 2014

TNS

Rozdział I

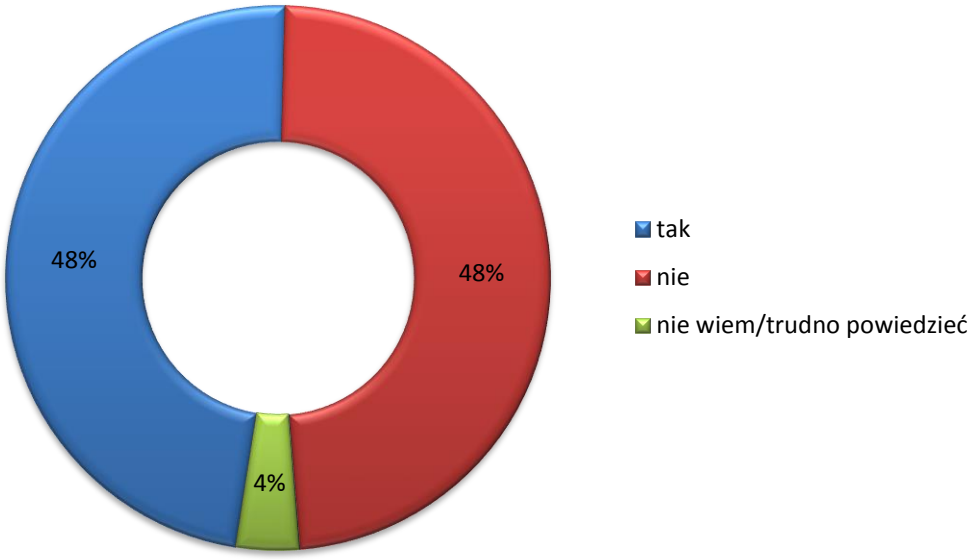
„Niekomfortowe rozmowy o zarobkach”

Cytowanie wyników badania możliwe tylko za podaniem źródła: „Polacy mówią o płacy” raport z badania TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl, marzec 2014.

Zarobki tematem tabu

- Blisko połowa respondentów (48%) uważa, że zarobki są w Polsce tematem tabu, o którym się nie rozmawia.
- Kobiety nieco częściej niż mężczyźni uważają, że sprawa wynagrodzeń to temat owiany tajemnicą (52% w porównaniu do 44%).

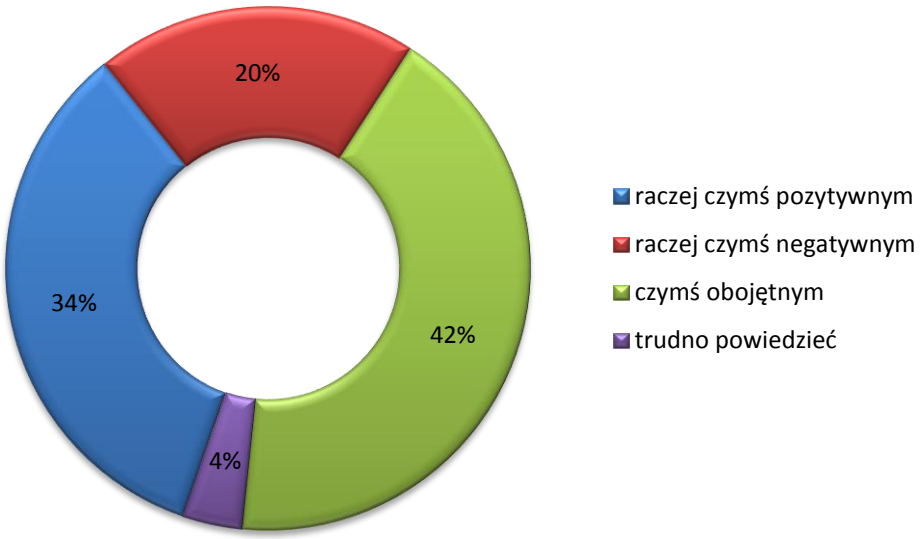
Czy Pana/Pani zdaniem zarobki, są w Polsce tematem tabu, o którym się nie rozmawia?



Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

- Co trzeci pracownik (34%) uważa, że otwarte mówienie o zarobkach jest czymś pozytywnym, a co piąty, że czymś negatywnym (20%).
- Wśród osób, które temat zarobków uważają za tabu, nieco więcej niż wśród ogółu jest zarówno krytyków (24%), jak i zwolenników (37%) otwartego mówienia o zarobkach.
- Osoby najmłodsze (18-29 lat) aprobują mówienie o zarobkach znacznie częściej niż najstarsze (60 lub więcej lat) – 42% w porównaniu do 27%.

Czy uważa Pan/Pani, że otwarte mówienie o wysokości swoich zarobków jest raczej czymś pozytywnym, czy raczej czymś negatywnym?

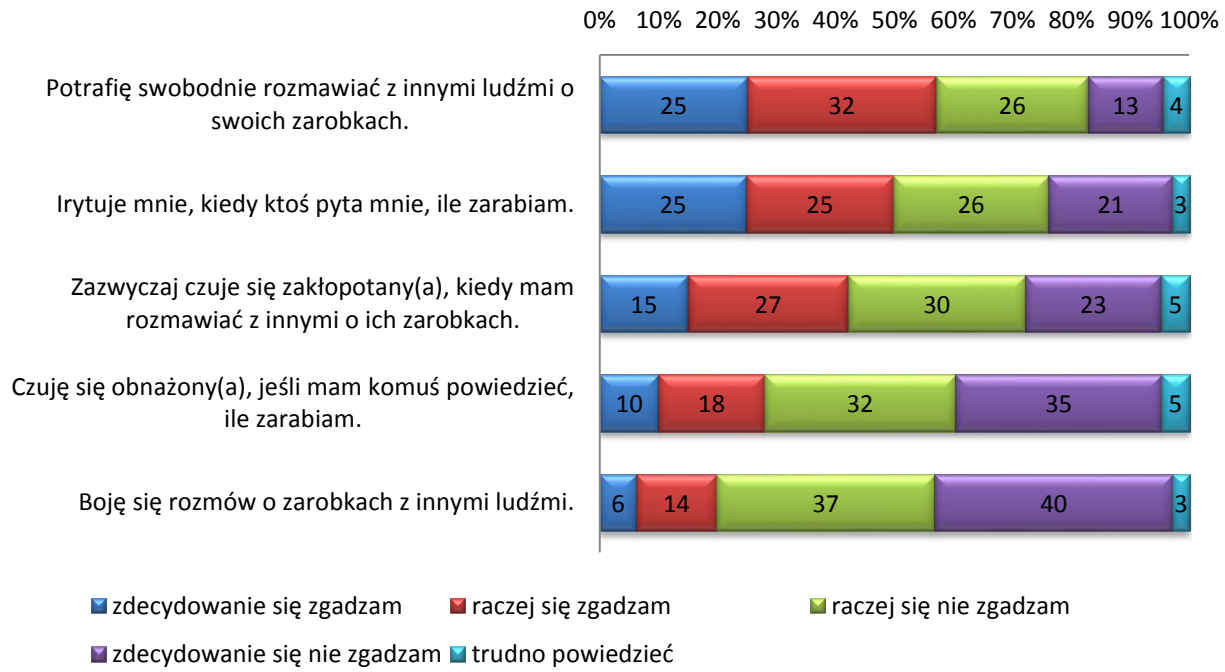


Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Irytacja, zakłopotanie i strach

- 50% badanych irytuje, gdy ktoś pyta ich o wynagrodzenie, a czterech na dziesięciu (42%) odczuwa zakłopotanie, gdy ma rozmawiać z innymi o zarobkach.
- 28% badanych czuje się obnażonych, gdy ma powiedzieć komuś, ile zarabia.
- 20% respondentów boi się rozmów o zarobkach.

Czy zgadza się Pan/Pani, czy też nie zgadza z następującymi stwierdzeniami?



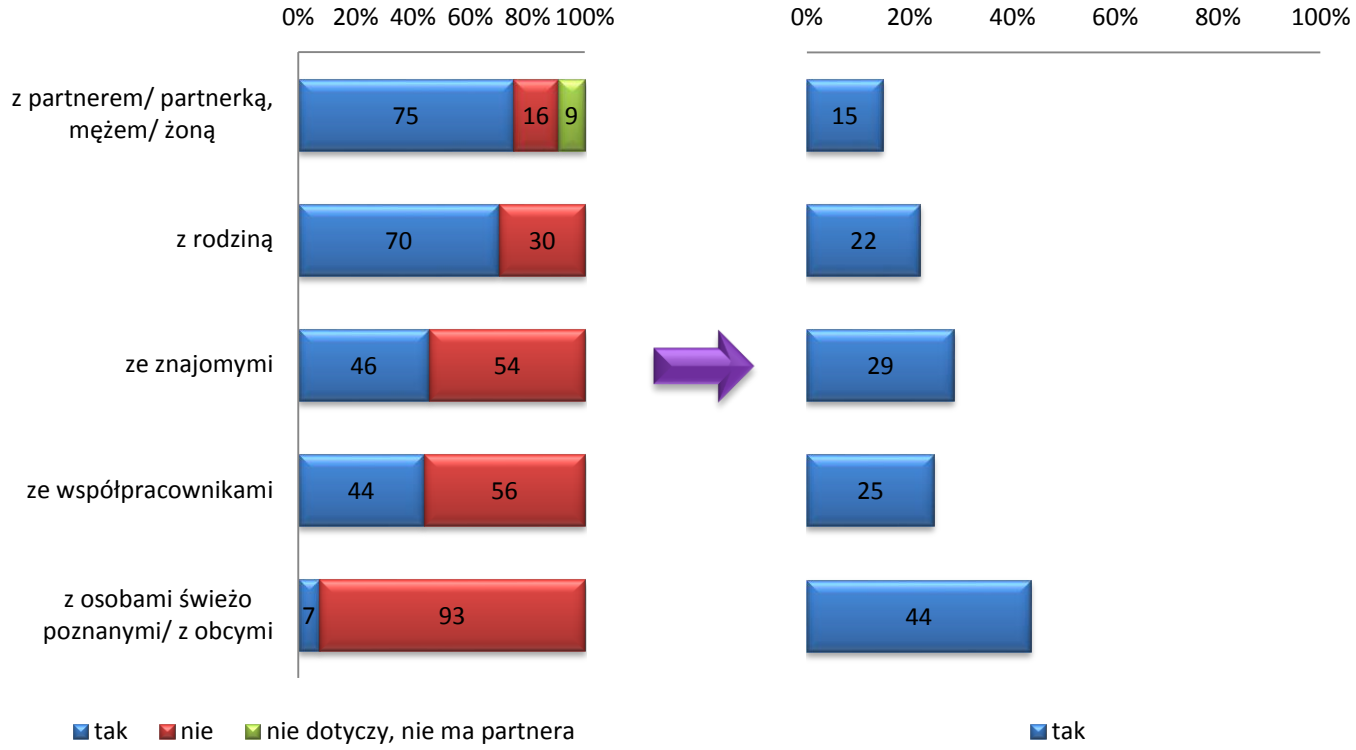
Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Z bliskimi rozmawiamy chętniej

- Zdecydowana większość pracujących porusza temat zarobków z partnerami (75%) i rodziną (70%), a nieco mniej niż połowa ze znajomymi (46%) i współpracownikami (44%).
- 7% badanych rozmawia o zarobkach z osobami nieznajomymi.
- Rozmawiając o wynagrodzeniu z partnerem, dyskomfort odczuwa 15% osób.
- W przypadku rodziny, znajomych i kolegów z pracy uczucie skrępowania pojawia się jeszcze częściej, tj. u około co czwartej osoby.
- Prowadząc rozmowy na ten temat ze znajomymi, dyskomfort odczuwa co trzecia kobieta i co czwarty mężczyzna.

Z kim zdarza się Panu/Pani rozmawiać o swoich zarobkach?

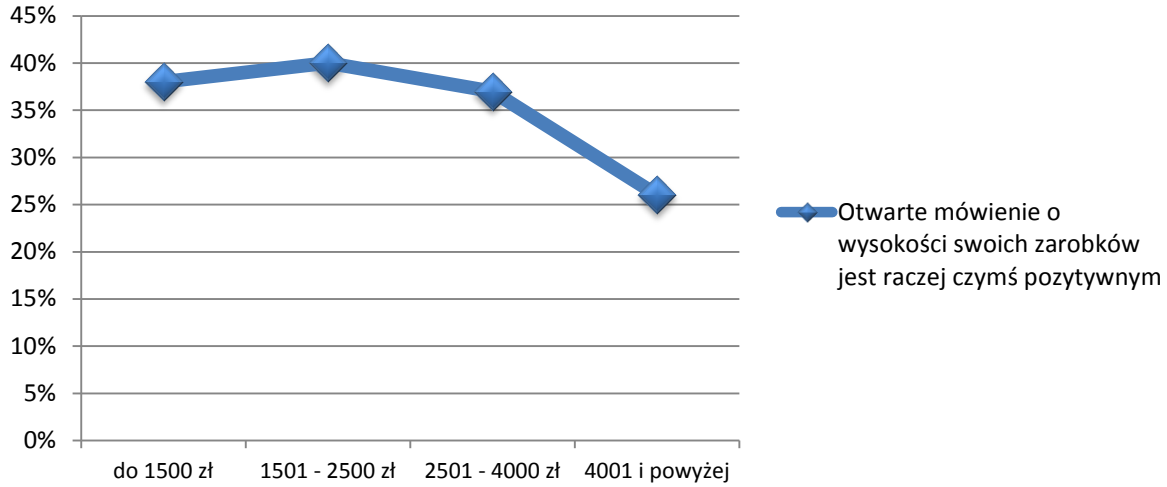
Czy czuje Pan/Pani dyskomfort, rozmawiając o zarobkach?



Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Bogatsi mniej otwarcie o zarobkach

- Otwarte mówienie o zarobkach pozytywnie ocenia około 40% respondentów z wynagrodzeniem netto, oscylującym w okolicach 2000 złotych i tylko 26% respondentów z poziomem zarobków przekraczającym 4000 złotych.
- Otwarte mówienie o pensji popiera blisko połowa (48%) pracowników fizycznych.
- Najwięcej jego przeciwników jest wśród kadry zarządzającej (29%).

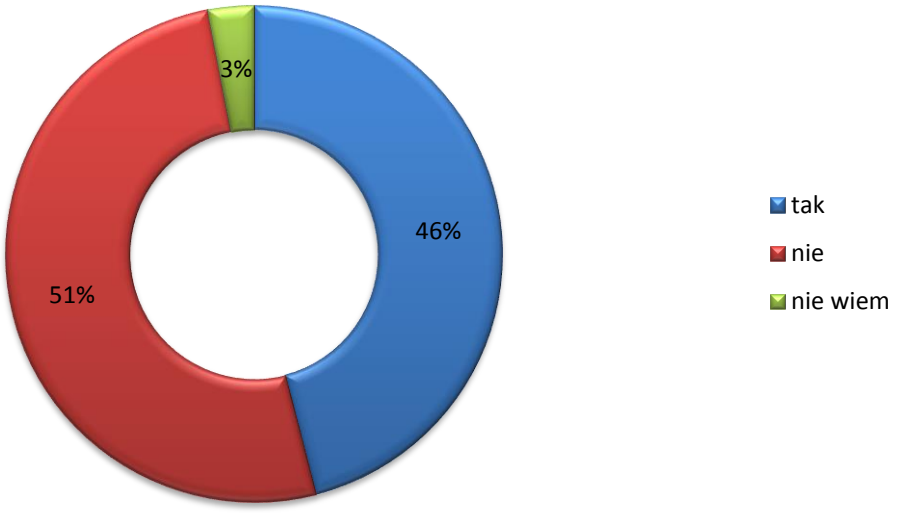


Wykres: Korelacje między wysokością wynagrodzenia, a pozytywną oceną otwartego mówienia o zarobkach.

Chcemy wiedzieć, ile zarabiają inni

- Aż 46% badanych chciałoby znać wysokość zarobków innych osób, pracujących na tym samym stanowisku, w tej samej branży.
- Taką odpowiedź wskazało aż 64% respondentów w przedziale wiekowym od 18-29 lat oraz 54% w wieku 30-39 lat.
- Wśród osób po 50-tym roku życia tego zdania jest około jedna trzecia badanych.

Czy chciałby/aby Pan/Pani znać wysokość zarobków innych osób pracujących na tym samym, co Pan/Pani stanowisku w tej samej branży?



Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Komentarze ekspertów

Prof. dr hab. Małgorzata Fuszara, socjolog, ekspert kampanii „Zarobki bez tabu”

Praca, płaca, płeć

Badania socjologiczne pokazują, że praca zawodowa należy do wysoko cenionych przez Polki i Polaków wartości, a większość z nas (59%) deklaruje zadowolenie pracy. Nie oznacza to satysfakcji z zarobków - jedynie jedna czwarta badanych deklaruje zadowolenie z sytuacji finansowej i wysokości dochodów, większą grupę (38%) stanowią osoby, które są ze swojej sytuacji pod tym względem niezadowolone (CBOS BS 1/2014). Powstaje więc istotne pytanie, czy o swoich zarobkach rozmawiamy z innymi, czy też jest to temat tabu? Jeśli rozmawiamy, to z kim? Czy wysokość zarobków ma wpływ na relacje z bliskimi osobami, w tym na relacje najbardziej intymne? To tylko niektóre z pytań, na które staramy się odpowiedzieć w oparciu o przeprowadzone w marcu 2014 roku badania, w których odpowiednie pytania zadano 1000 osobowej próbie dorosłych (powyżej 18 lat) pracujących Polek i Polaków.

Zarobki: temat tabu czy przedmiot swobodnych rozmów?

Badania pokazały, że wśród pracujących równoliczne są grupy osób uważających, że zarobki to temat tabu, o którym się nie rozmawia oraz osób, które nie podzielają takiego poglądu (po 48%). Co ciekawe, kobiety, które zresztą statystycznie zarabiają mniej niż mężczyźni, a także w cytowanych badaniach częściej są we własnej ocenie i ocenie mężczyzn mniej zarabiającymi, częściej są przekonane, że zarobki stanowią w Polsce temat tabu.

Czy zarobki stanowią dla wielu osób tabu dlatego, że pracodawcy zabraniają udzielania tego typu informacji, czy jest to raczej tabu kulturowe i niewielkie jest zainteresowanie zarobkami innych? Badania wskazują, że oba te czynniki mogą mieć znaczenie – niemal równoliczne są bowiem grupy osób, które chciałyby mieć wiedzę o zarobkach innych pracujących w swojej branży (46%) i tych, którzy nie chcą mieć takich informacji (51%). Sądzić więc można, że obok przeszkód nakładanych na pracowników przez pracodawców, zabraniających niekiedy udzielania takich informacji, istnieje tabu kulturowe, zapewne powodowane wpajanym podczas wychowania przekonaniem, że nie powinniśmy się interesować sprawami innych osób, a zwłaszcza ich dochodami. Ponieważ większość badanych (blisko 60%) przekonanych jest, że taka wiedza nie pomogłaby im w negocjacjach na temat własnych zarobków, takie zainteresowanie może być uważane za „pustą ciekawość” odnoszącą się do cudzych, prywatnych spraw.

Na fakt, że wysokość zarobków należy do informacji „prywatnych" wskazuje też to, że wprawdzie stosunkowo wiele osób rozmawia na ten temat z partnerem/partnerką (75%) i z rodziną (70%), to znaczenie rzadziej rozmowy takie prowadzi się ze znajomymi (46%), z współpracownikami (44%), a zwłaszcza z osobami świeżo poznanymi (7%), z którymi najczęściej odczuwa się dyskomfort, rozmawiając o zarobkach. Ogólnie powiedzieć więc można, że im bliższa więź, tym częstsze rozmowy o zarobkach i rzadziej odczuwany dyskomfort podczas takiej rozmowy.

Maciej Bąk, ekspert ds. Raportów Wynagrodzeń serwisu Zarobki.pracuj.pl

Jak Polacy postrzegają swoje zarobki? Czy są one w Polsce tematem tabu? Połowa z nas twierdzi, że tak, połowa zaprzecza. Jednocześnie jednak tylko co 5 twierdzi, że otwarte mówienie o wysokości swoich zarobków jest czymś negatywnym. Reszta skłania się ku stwierdzeniu, że jest to pozytywne zjawisko, bądź nie ma ono większego znaczenia. Może więc nie powinniśmy przypisywać zarobkom statusu owianego aurą tajemnicy, niewygodnego tematu? Ponad 70% z nas deklaruje przecież, że o temacie wynagrodzeń swobodnie dyskutujemy z rodziną i najbliższymi. Tylko co piąty z respondentów podczas rozmów w takim gronie czuje jakikolwiek dyskomfort. Rzadziej poruszamy ten temat w rozmowach ze znajomymi i współpracownikami, ale mimo wszystko na ten temat dyskutuje z kolegami prawie co drugi z nas. Zdarzają się również nieliczne przypadki, gdy o płacach dyskutujemy z zupełnie obcymi ludźmi.

Tabu czy nie tabu?

Kontrowersje związane ze znajomością wynagrodzeń widać było chociażby po propozycji OPZZ związanego z jawnością płac. Choć tamten projekt zdawał się mieć na celu głównie ujawnienie płac kadry menedżerskiej, i ich dysproporcji w porównaniu do zarobków pracowników szeregowych, to wskazał on jednak na spore różnice zdań pomiędzy poszczególnymi grupami. Te różnice widać również w badaniu – otwarte mówienie o zarobkach jako zjawisko pozytywne widzi około 40% respondentów z wynagrodzeniem netto, oscylującym w okolicach 2000 złotych. Tylko co czwarty respondent z poziomem zarobków przekraczającym 4000 złotych jest tego samego zdania. Najcieplej o otwartości mówieniu o zarobkach wypowiadają się robotnicy, najwięcej przeciwników znajdziemy wśród kadry zarządzającej. Co ciekawe, jednak obydwie grupy deklarują podobny poziom poirytowania w przypadku pytania ich samych o poziom wynagrodzenia.

Co zatem stoi na przeszkodzie w otwartości mówienia o zarobkach?

Istotne są bez wątpienia czynniki psychologiczne - zakłopotanie związane z rozmowną o zarobkach deklaruje połowa respondentów z dochodem niższym niż 1500 PLN netto. Jedną z przyczyn mogą być obawy przed postrzeganiem jako osoby, której nie do końca się w życiu udało. Irytacją na pytanie o wysokość płacy odpowiedziałaby z kolei połowa respondentów osiągających dochód większy niż 4000 PLN netto. Może to być wynik obawy o posądzenie o „złodziejstwo" i układy, które niestety wciąż często dotyka osoby zarabiające znacznie więcej niż przeciętnie. Polacy lubią narzekać, więc być może osoby dobrze zarabiające chcą uniknąć wybijania się z tłumu.

Swoją rolę odgrywają również pracodawcy i ustalane przez nich reguły zatrudnienia. Nierzadko zdarza się, że oczekują oni od pracownika deklaracji zachowania wynegocjowanych warunków zatrudnienia w tajemnicy. Pozwala im to na pozostawienie sobie pola manewru w przypadku negocjacji podwyżek oraz wynagrodzeń na rekrutacji, co może stanowić dla pracodawców źródło znacznych oszczędności.

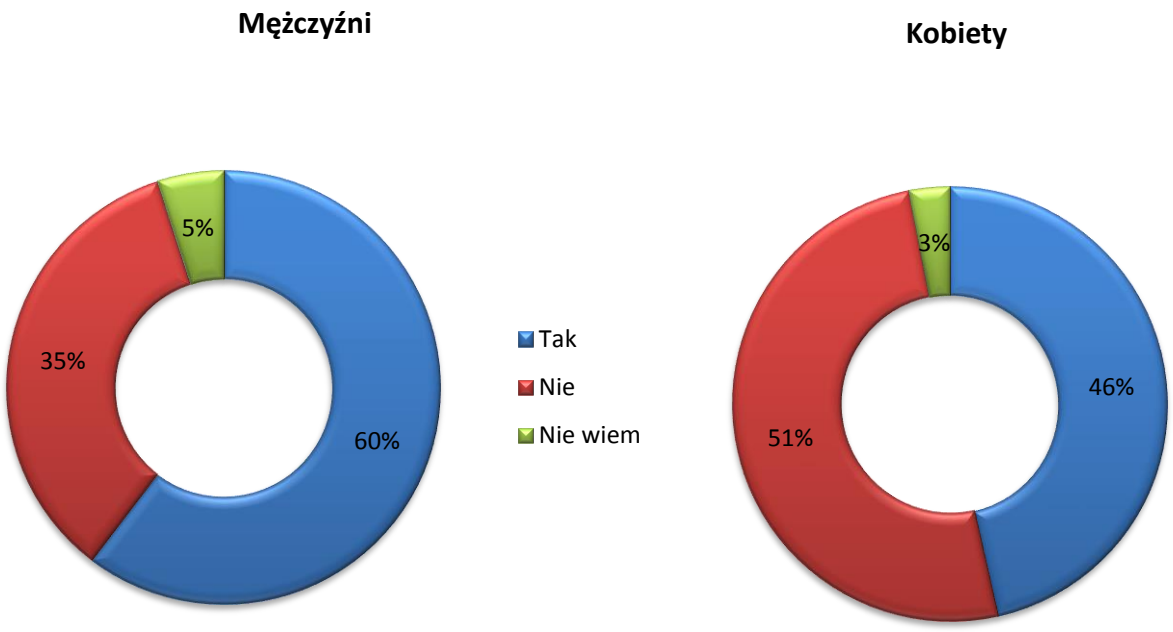
Rozdział II

„Aspiracje zarobkowe Polaków”

Możemy zarabiać więcej

- Większość pracujących Polaków (54%) sądzi, że jest w stanie zarabiać więcej niż obecnie.
- Takiego zdania jest 61% mężczyzn i 46% kobiet.

Czy sądzi Pan/Pani, że jest w stanie zarabiać więcej w swojej firmie/ instytucji?

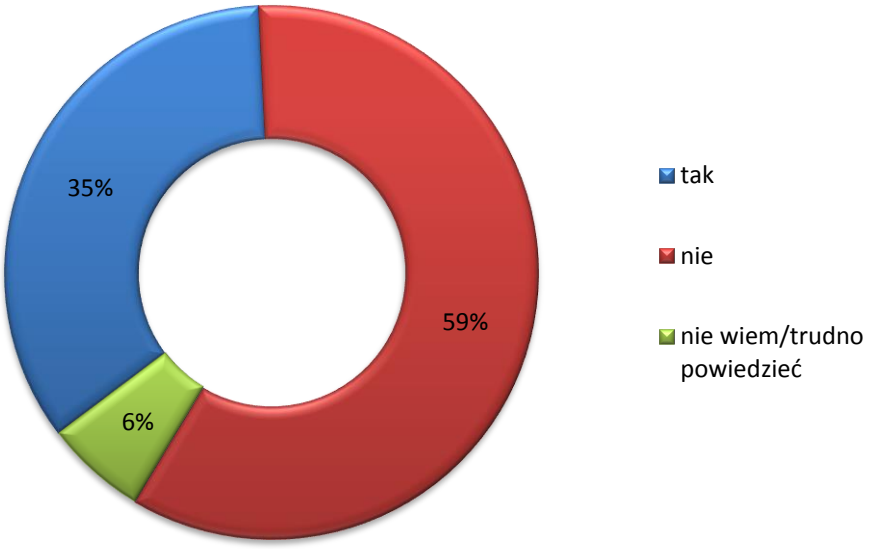


Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Wiedza zarobkach innych pomoże w negocjacjach

- Ponad jedna trzecia badanych (35%) uważa, że posiadanie informacji o wysokości zarobków osób na tym samym stanowisku, ale w innych firmach mogłoby zadziałać np. jako karta przetargowa i okazać się pomocne w trakcie negocjacji wysokości wynagrodzenia z pracodawcą.

Czy uważa Pan/Pani, że informacja o wysokości zarobków osób na tym samym, co Pan/Pani stanowisku w innych firmach/instytucjach pomogłaby Panu/Pani w negocjacjach wynagrodzenia z przełożonym?

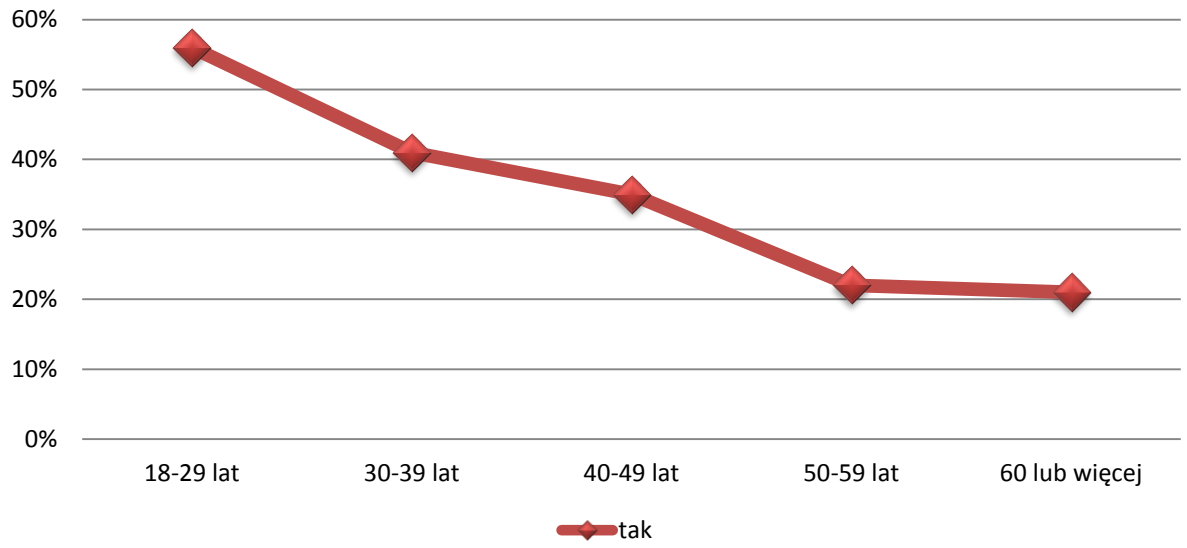


Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Młodzi chcą wiedzieć więcej

- Aż 64% respondentów w wieku od 18 do 29 lat oraz 54% w przedziale 30-39 lat chciałoby znać wysokość zarobków innych osób pracujących na tym samym stanowisku, w tej samej branży.
- W tych dwóch grup wiekowych odpowiednio 56% i 41% respondentów uważa, że posiadanie takiej wiedzy pomogłoby im w negocjacjach wysokości wynagrodzenia z pracodawcą.
- Tego samego zdania jest jedynie 22% badanych po 50-tym roku życia.

Czy uważa Pan/Pani, że informacja o wysokości zarobków osób na tym samym stanowisku w innych firmach/instytucjach pomogłaby Panu/Pani w negocjacjach wynagrodzenia z przełożonym?

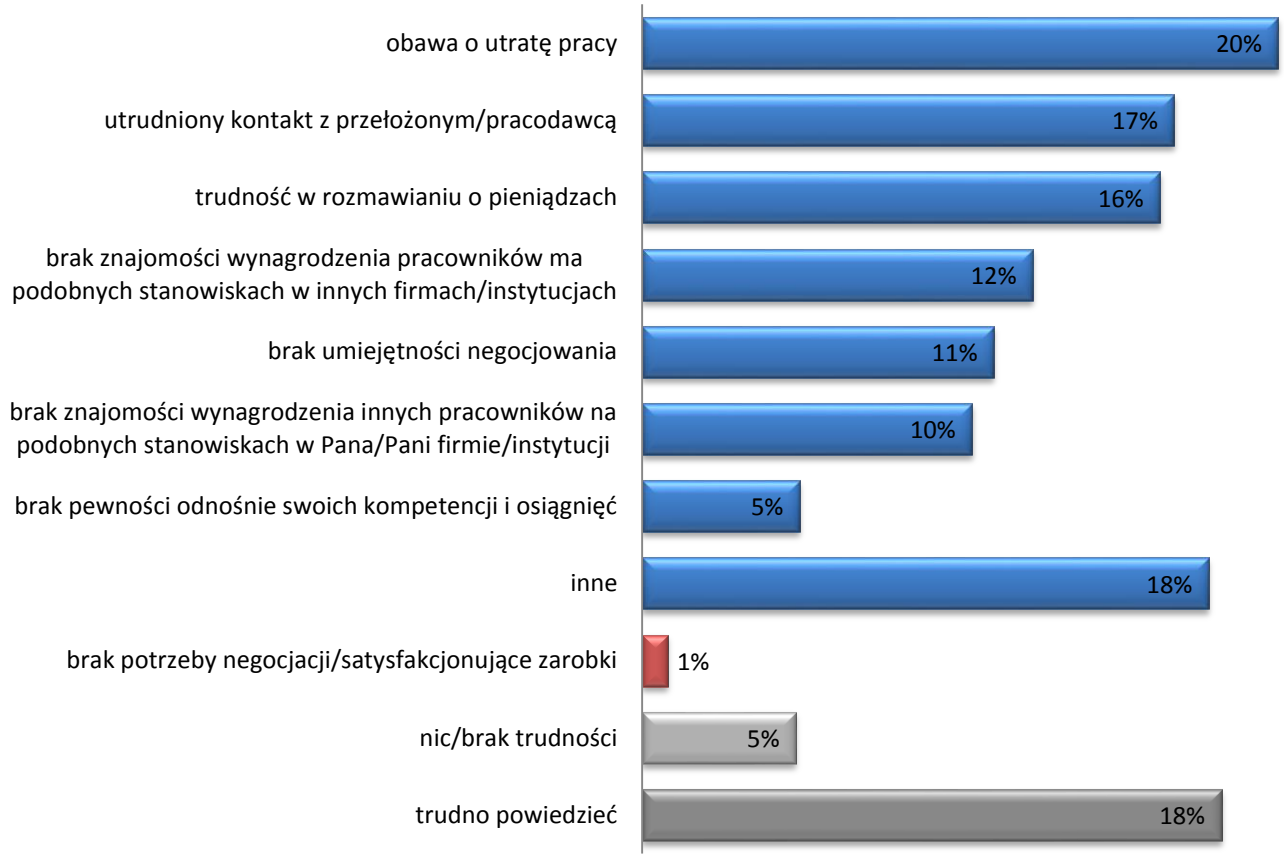


Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Obawiamy się negocjowania podwyżki

- Brak znajomości wysokości wynagrodzeń innych osób zatrudnionych na podobnym stanowisku w tej samej lub innej firmie/instytucji jest wskazywany przez około co dziesiątego ankietowanego (kolejno 10% i 12%) jako czynnik, który utrudnia negocjowanie podwyżki z przełożonym.
- Trudności w negocjowaniu wysokości wynagrodzenia sprawia także obawa przed utratą obecnej pracy (20%), utrudniony kontakt z przełożonym/pracodawcą (17%), a także trudności w rozmawianiu o pieniądzach (16%).
- Kobiety częściej niż mężczyźni wspominają o lęku przed utratą miejsca pracy (23% wobec 18%), braku umiejętności negocjowania (14% wobec 9%), a także o trudnościach związanych z tematem rozmów, jakim są pieniądze (20% wobec 14%).

Co sprawia Panu/Pani największą trudność w negocjowaniu wynagrodzenia z pracodawcą? (możliwość wskazanie trzech odpowiedzi)

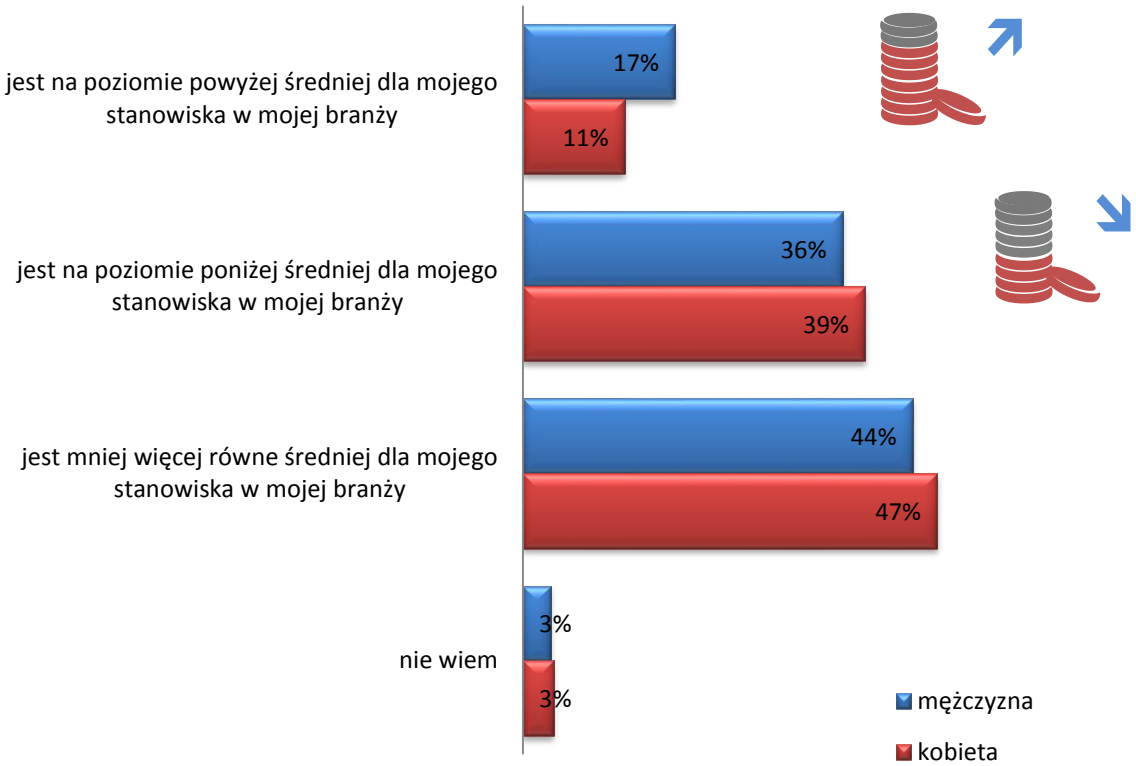


Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Zarabiamy tyle co inni

- Prawie połowa ankietowanych (45%) uważa, że pensja, którą aktualnie dostaje, jest mniej więcej równa średniej dla stanowiska w branży, w której pracuje.
- Nieco więcej niż jedna trzecia badanych jest zdania, że ich zarobki są za niskie, zaś 15% wręcz przeciwnie.
- Mężczyźni częściej niż kobiety (17% wobec 11%) mają poczucie, że ich pensje osiągają poziom wyższy niż średnia dla ich stanowiska w tej samej branży.

Jak ocenia Pan/Pani wysokość swojego wynagrodzenia?



Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Komentarz eksperta

Dominika Ludwiczak, dyrektor HR, Sage sp. z o.o.

Podczas analizy wyników badania w mojej pamięci przewijały się zarówno doświadczenia i uczucia, jakie towarzyszyły mi podczas rozmów z szefem na temat moich zarobków, jak i moje doświadczenia jako przedstawiciela pracodawcy – osoby zajmującej się między innymi polityką wynagrodzeń w firmie.

Fakt, że pieniądze są tematem tabu w Polsce, a Polacy mają trudność w rozmawianiu o zarobkach, nie budzi wątpliwości. Jest to zapewne związane silnie z naszą dalszą i nowszą historią. Dalszą, kiedy to zarobki w PRL były niby jawne, ale postawione „na głowie" (hydraulik zarabiający wielokrotnie więcej od profesora na uniwersytecie itp.). Nowszej – w erze rodzącego się kapitalizmu i „wolnej amerykanki" w tej dziedzinie, szarej strefy, po pilnie strzeżoną tajemnicę wynagrodzeń w przedsiębiorstwach. Ta pilnie strzeżona tajemnica niestety często wiąże się z brakiem przemyślanych i stosowanych zasad w zakresie wynagrodzeń.

Obecnie obserwuję coraz większą globalizację polityki wynagrodzeń w ramach korporacji, której mój pracodawca jest częścią. To co ma miejsce na dojrzałych zachodnich rynkach, i co zaczyna być wdrażane na naszym rynku, idzie zdecydowanie w kierunku jawności i transparentności zasad. Co nie musi oznaczać jawności wynagrodzeń, ale daje pracownikowi poczucie, że jest sprawiedliwie i uczciwie wynagradzany.

Według konkretnych zasad

To czy te zasady dany pracownik akceptuje czy nie, to już inna sprawa. Ale zawsze jest się do czego odwołać w sytuacji negocjacji, oczekiwań czy roszczeń. Kluczem do tego są określone momenty w cyklu życia firmy, kiedy robi się tzw. „salary review" i po wynikach finansowych firmy pierwszego kwartału, jeśli pozwala na to budżet, podejmowane są decyzje o wysokości puli podwyżkowej. Jest to jedyny moment w roku, oprócz okazji takich, jak zmiana stanowiska, awans czy koniec okresu próbnego, kiedy podwyżka może być przyznana.

Kolejnym krokiem jest określenie przez pracodawcę i właściwe zakomunikowanie polityki w zakresie przyznawania podwyżek. Tu priorytetami może być tzw. „performance", czyli poziom realizacji celów, jakie stawiamy przed każdym pracownikiem (miarą może być np. ocena roczna), pozycja wynagrodzenia do rynku czy rodzaj stanowiska lub rodziny stanowisk. Procent podwyżek według ustalonych priorytetów może zostać wtedy zakomunikowany pracownikom.

Tym samym zapobiegamy kłopotliwym, jak wskazują wyniki badania, i ciężkim dla pracowników negocjacjom, podaniom o podwyżki w każdym momencie w roku od co śmielszych i odważniejszych pracowników. Takie rozmowy w sytuacji braku jasnych zasad są bardzo trudne i naładowane emocjonalnie zarówno dla samych pracowników, jak i ich przełożonych. Wierzę że budowanie kultury transparentności i jawności zasad oraz konsekwentne ich stosowanie będzie powoli, małymi krokami zmieniać siłę tabu wokół rozmów o zarobkach… Może zmieni się to za dwa pokolenia, ale zacząć powinniśmy teraz!

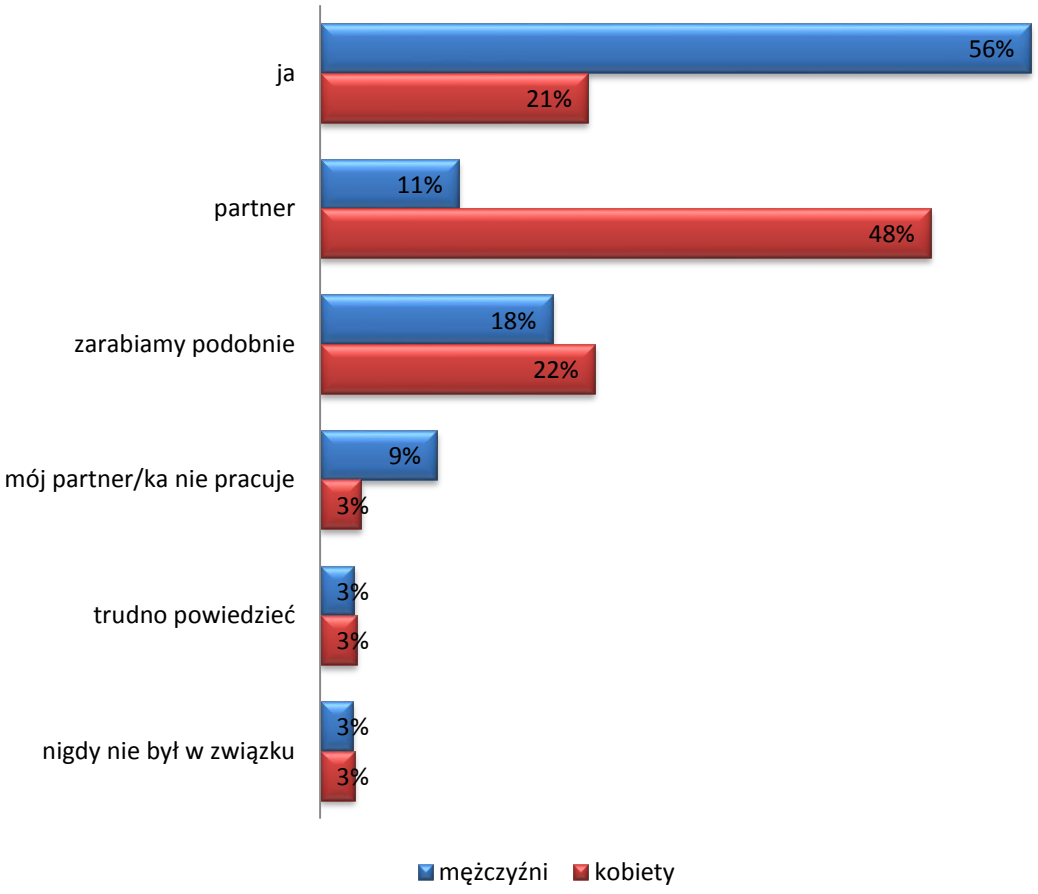
Rozdział III

„Z partnerem o zarobkach”

Mężczyźni zarabiają więcej

- Aż 75% respondentów rozmawia o swoich zarobkach z partnerem.
- 15% z nich nie czuje się komfortowo, gdy w związku poruszany jest ten temat.
- Więcej mężczyzn (16%) niż kobiet (13%) odczuwa dyskomfort podczas tych rozmów.
- Ponad połowa pracujących mężczyzn (56%) przyznaje, że zarabia więcej od swoich życiowych partnerek.
- W co piątym związku (21%) to kobieta zarabia więcej niż partner.
- Co piąty pracujący (20%) odpowiada, że zarobki kształtują się podobnie.

Kto w Pana/Pani związku zarabia więcej – Pan/Pani czy Pana/Pani partner?

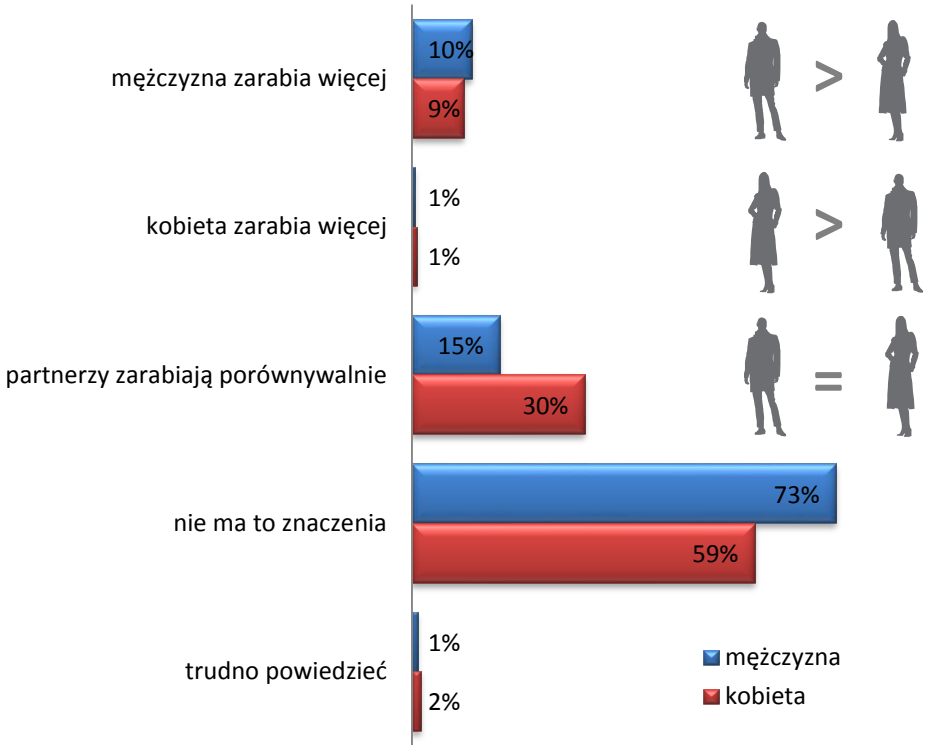


Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Różnice w zarobkach bez znaczenia

- Dla 67% pracujących bez znaczenia są różnice w zarobkach.
- Nieco częściej odpowiedzi „nie ma to znaczenia" udzielają jednak mężczyźni niż kobiety (73% wobec 59%).
- Za to kobiety dwukrotnie częściej od mężczyzn uważają, że najlepiej jest jeśli partnerzy w związku zarabiają porównywalnie (30% wobec 15%).
- 10% respondentów, uważa, że w związku jest lepiej, gdy mężczyzna zarabia więcej.

Czy uważa Pan/Pani, że w związku jest lepiej, gdy:



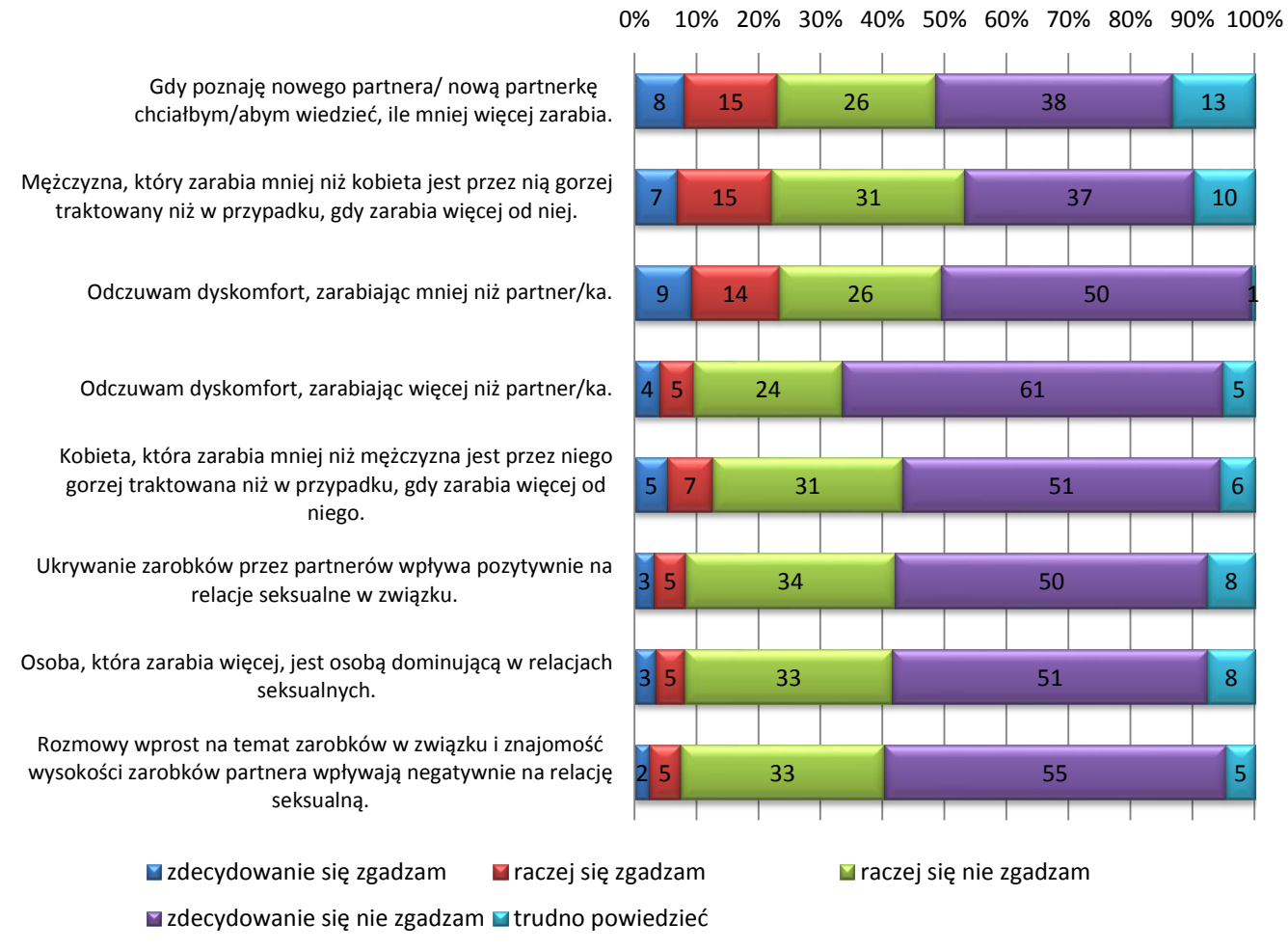
Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Zarobki vs. relacje partnerskie

- Prawie co czwarty badany (23%) chciałby wiedzieć, ile zarabia nowo poznany partner lub partnerka i są to częściej kobiety (32%) niż mężczyźni (15%).

- Według 88% respondentów otwarte rozmowy o zarobkach nie psują relacji seksualnych w związkach.
- Badani deklarują, że na ogół nie odczuwają dyskomfortu w związku z różnicami pomiędzy zarobkami ich i partnera (76%). Jednak blisko co trzeci mężczyzna (32%) nie czuje się komfortowo zarabiając mniej niż partnerka.
- 22% badanych, przyznaje, że mężczyzna, który zarabia mniej niż kobieta, jest przez nią gorzej traktowany. Częściej dostrzegają taką prawidłowość mężczyźni (25%) niż kobiety (19%).
- Badani twierdzą, że osoba zarabiająca więcej, nie jest osobą seksualnie dominującą w związku (84%). Równocześnie, aż 32% badanych z wykształceniem podstawowym uważa, że osoba, która zarabia więcej dominuje w łóżku.
- Aż 84% respondentów uważa, że ukrywanie zarobków w związku wpływa negatywnie na relacje seksualne partnerów.

Jak wysokość wynagrodzenia partnerów wpływa na relacje w związku? Czy zgadza się Pan/Pani z poniższymi stwierdzeniami?



Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Zarobki vs. atrakcyjność seksualna

- 79% badanych uważa, że zarobki nie wpływają na atrakcyjność seksualną.
- Jednak 12% respondentów zgadza się, że im wyższe zarobki tym większa atrakcyjność seksualna.
- Sądzi tak również 14% mężczyzn, 18% ludzi młodych (do 29 roku życia) oraz 20% zatrudnionych w sprzedaży i marketingu.

Czy Pana/Pani zdaniem zarobki mają wpływ na atrakcyjność seksualną partnera? I w jaki sposób?

Źródło: badanie TNS Polska na zlecenie serwisu zarobki.pracuj.pl

Komentarz eksperta

Prof. dr hab. med. Zbigniew Lew-Starowicz, seksuolog, ekspert kampanii „Zarobki bez tabu”

Z danych wynika, że zdaniem prawie połowy badanych zarobki są tematem tabu. To mniej niż sprawy seksu. O zarobkach rozmawia się rzadko lub wcale w gronie znajomych i w miejscu pracy. Inaczej wygląda to w związkach. Z moich obserwacji wynika, że w większości związków partnerzy omawiają finanse, dzielą je, ustalają zasady wydatkowania. Część mężczyzn ma skłonność do ukrywania części dochodów (tzw. ’zaskórniki’) przed partnerką, która nie akceptuje wydawania pieniędzy ‘na głupoty’. Zdarza się, wprawdzie rzadko, że mężczyźni ukrywają znaczącą część dochodów i w przypadku ujawnienia tego faktu dochodzi do dużego kryzysu w związku.

Chwalenie się dochodem może być elementem ‘tańca godowego’

Nie zaskakuje informacja, że najchętniej o zarobkach rozmawiamy z bliskimi. Budżet z reguły omawia się w kręgu rodziny i najbliższego otoczenia (znajomi, współpracownicy), ale dotyczy to osób, do których ma się zaufanie i najczęściej w formie skargi lub rozczarowania. Podejrzewam, że w rozmowie ze znajomymi nie podaje się pełnych kwot. Rozmowa ma charakter ogólny, a nie szczegółowy. Spotykam się natomiast z przypadkami, kiedy pełna informacja o realnych dochodach ma na celu wywarcie wrażenia, chwalenia się, prowokowanie podziwu. W przypadku świeżo poznanych osób może to być forma ‘tańca godowego’, uwodzenia. Intrygującym natomiast jest fakt, że w przypadku par zgłaszających się z konfliktami w związku rzadko mogę uzyskać dane na temat zarobków. Otrzymuję dane ogólnikowe typu: ‘powodzi się nam nieźle’, ‘radzimy sobie’, ‘nie wystarcza’, ‘teraz mamy kłopoty’ itp.

Dyskomfort wynika z niepewności

Stosunkowo niewiele osób odczuwa dyskomfort rozmawiając o zarobkach. Zapewne dlatego, że mówi się to co chce się powiedzieć i w celu uzyskania określonego celu (w przypadku znajomych i w miejscu pracy). W przypadku najbliższych nie ma dyskomfortu z powodu poczucia bezpieczeństwa i zrozumienia. W przypadku osób obcych połowa badanych odczuwa dyskomfort – zapewne dlatego, że nie mają do końca pewności, jak będą oceniane zwierzenia na ten temat. W przypadku rozmów na tematy seksu – dyskomfort jest znacznie większy i dotyczy to również najbliższego otoczenia. Partnerzy odczuwają opory z rozmową na temat seksu w przypadku kiedy mają opowiadać o swoich problemach, rozczarowaniach czy potrzebach.

Europejczycy bardziej otwarci niż Polacy

Swobodna rozmowa o swoich zarobkach dotyczy połowy badanych. W przypadku rozmowy o swoim seksie byłoby gorzej. Łatwiej natomiast rozmawia się na temat zarobków innych osób – to samo dotyczy seksu. Niepokojącym jest fakt, że rozmawianie o zarobkach, aż u 20% badanych wywołuje lęk. Zapewne dlatego, że obawiają się możliwości wykorzystania, próśb o pożyczki lub lekceważenia. W przypadku seksu lęk ma znacznie większy zakres. W gabinecie większość pacjentów nie rozmawia swobodnie na temat zarobków i odczuwa zakłopotanie w przypadku pytań. Sądzę, że wiąże się z niepewnością, jak będzie oceniana ich odpowiedź. Nie mam natomiast takich problemów w przypadku pacjentów z Europy Zachodniej. Zdecydowanie są bardziej otwarci. Może to też wynikać z faktu, że w tych krajach jest większa przejrzystość finansowa, mniejsza szara strefa i oszukiwanie fiskusa. U nas ukrywa się prawdziwe dochody, kombinuje itp. W przypadku toczących z sobą wojnę partnerów bywam świadkiem szantażowania typu 'w sądzie powiem prawdę o twoich dochodach i jak je ukrywasz'.

Kobiety otwarcie o zarobkach

Interesujący jest fakt, że zdecydowanie przeważają związki ze zróżnicowanymi u partnerów dochodami – z przewagą mężczyzn z wyższymi zarobkami. Zaskakuje to, że niewiele jest związków o podobnym dochodzie partnerów. W gabinecie pacjentki nie mają oporów z podaniem informacji kto w ich związków więcej zarabia. W przypadku pacjentów różnica jest wyraźna – mają opory z ujawnieniem większych dochodów partnerki. Stereotypy płci są wyraźne i nadal trwałe.

Zarobki negowanym elementem atrakcyjności seksualnej

Respondenci twierdzą, że zarobki nie mają wpływu na atrakcyjność seksualną. Odpowiedzi te oceniam je jako deklaratywne. Dominuje w naszej obyczajowości deklaracja znaczenia uczuć i atrakcyjności nie wiążącej się z zarobkami. Z doświadczeń terapeutycznych wynika, że nawet w przypadkach kiedy motywacją powstania związku był wysoki standard mężczyzny – to również deklarowana jest miłość do niego jako najważniejsza w powstaniu związku. W modelu atrakcyjności partnera lub partnerki zarobki nie są wymieniane, a nawet negowane. Okazuje się, że wypieranie problemu jest powszechne. Chciałbym, aby podawane odpowiedzi były prawdziwe i byłoby to dowodem upowszechniania się modelu partnerskiego w związkach. Dysponuję wynikami badań, z których wynika, że mężczyźni mający mniejsze od partnerów zarobki czują dyskomfort i są skłonni do nadinterpretowania zachowań partnerek wobec nich.

Upowszechnia się model relacji partnerskich

Większość badanych uważa, że nie ma znaczenia, który z partnerów zarabia więcej. Uważam, że również w tym przypadku przeważają wypowiedzi o charakterze deklaratywnym, tak jak wypada, a nie tak jak jest rzeczywiście. Jeżeli nawet tak jest, to oceniam to jako bardzo pozytywny wynik badań – upowszechnia się model relacji partnerskich i jest on postrzegany jako optymalny. Deklaratywność ujawnia pożądane postawy, nowe normy w związkach. Zauważalne to również w związkach szukających pomocy u specjalisty. Promowany jest model partnerstwa, a krytycznie oceniany tradycyjny. Program badawczy sugeruje kontynuowanie badań związków, w których zarobki partnerek znacznie przewyższają zarobki partnerów. Tego typu pogłębione i rozszerzone badania ujawnią czy odwrócenie ról w związkach jest akceptowane i nie ma wpływu na relacje.