

Barbara Sawicka*

WYBÓR SZKOŁY I ZAWODU HANDLOWCA

Wprowadzenie

Rozwój gospodarki narodowej, w tym również handlu, zwiększa z każdym rokiem zapotrzebowanie na wysoko kwalifikowane kadry. Wybór właściwego zawodu jest problemem o doniosłym znaczeniu nie tylko dla danej jednostki, ale i dla gospodarki narodowej zainteresowanej zapewnieniem dopływu siły roboczej. Dla jednostki nietrafny wybór zawodu oznacza stratę czasu poświęconego na zdobywanie kwalifikacji; poza tym wybór kierunku niezgodnego z zainteresowaniem wywołuje niechęć do nauki, a w przyszłej pracy niezadowolenie z wykonywanego zawodu, nie sprzyjające dobremu stosunkom, mogące być natomiast źródłem frustracji i dezorganizacji. Wybrany zawód jest jednym z podstawowych, a czasem głównym wyznacznikiem miejsca jednostki w społeczeństwie. Kształtuje osobowość jednostki, warunkuje sposób jej zachowania, określa w pewnym stopniu sytuację materialną, budżet czasu i kontakty międzyludzkie.

Wśród nielicznych jeszcze badań nad społecznym uwarunkowaniem pracy w handlu problem wyboru przez młodzież szkół handlowych i zawodu sprzedawcy poruszany jest raczej pośrednio lub fragmentarycznie.

Przedmiotem badań, których wyniki zaprezentowano w tym artykule, są zagadnienia związane z wyborem zawodu, pozwalające określić stosunek do niego młodzieży i prognozy powodzenia w przy-

* Uczestniczka seminarium magisterskiego kierowanego przez prof. dr habil. S. Dziecieleką-Machnikowską, studentka V roku socjologii.

szłej pracy zawodowej. Badania przeprowadzono w łodzi w roku 1979 wśród uczniów klas drugich zasadniczej szkoły handlowej. Wśród przebadanych klas znalazły się trzy o specjalizacji spożywczej i jedna przemysłowa. Badana populacja liczyła 100 uczniów. Chłopcy stanowili tylko 6,0% tej grupy.

Wybór zasadniczej szkoły handlowej

Wybór odpowiedniej szkoły bywa wynikiem trwałych zainteresowań, sprecyzowanych dążeń przejawiających się w wieloletnim działaniu, lub zbiegiem przypadkowych okoliczności, które narzucają absolwentowi szkoły podstawowej kontynuowanie nauki w określonego typu szkole ponadpodstawowej.

Posiadanie pewnych zainteresowań powoduje, że jednostka wytycza sobie jakieś cele, które chce realizować po ukończeniu określonej szkoły lub wyuczeniu się zawodu. Przypadkowy wybór szkoły prowadzi często do zmiany kierunku nauki lub zmiany zawodu w trakcie pracy.

Szkoła oddziałuje na młodzież i kształtuje zainteresowanie przyszłym zawodem. Ostateczny rezultat oddziaływania tej instytucji zależy będzie w pewnym stopniu od trwałości wcześniej ukształtowanych u młodzieży planów oraz od istnienia realnych możliwości ich realizacji. Z tych powodów nabierają znaczenia informacje na temat pierwotnych (tzn. istniejących przed podjęciem decyzji o wyborze zasadniczej szkoły handlowej) planów i zamierzeń młodzieży przychodzącej do zasadniczej szkoły handlowej. 40% uczniów przed podjęciem nauki w zasadniczej szkole handlowej starało się o przyjęcie do innego typu szkoły, głównie do technikum zawodowego lub liceum ogólnokształcącego. Trzeba podkreślić, że młodzież kończąca szkołę podstawową nie uwzględnia w planach zarówno swoich realnych możliwości, jak i obiektywnych szans dostania się do określonego typu szkoły ponadpodstawowej. Uczniowie, którzy starali się tylko o przyjęcie do zasadniczej szkoły handlowej, w 32% nie podjęli tej decyzji samodzielnie. Główną rolę w formułowaniu się życzeń młodzieży przy wyborze szkoły odegrali rodzice (17% wskazań), koledzy i znajomi (8% wskazań) oraz nauczyciele (3% wskazań). Duże znaczenie ma bezpośredni nacisk rodziców, sugerowanie dzieciom podjęcia nauki

w takiej lub innej szkole. Młodzież przyjmuje te sugestie i uznaje je w wielu przypadkach za własne plany. Obok rodziców, drugą ważną grupą osób oddziałujących na młodzież są nauczyciele. Są oni dobrze zorientowani w możliwościach każdego ucznia i mogą obiektywnie przewidzieć wyniki nauki w poszczególnych rodzajach szkoły czy pracy w konkretnych zawodach. Stąd też nakłada się na nich obowiązek udzielania takich porad. Okazuje się jednak, że nauczyciele nie wywiązują się z tego obowiązku.

Przyczyny wyboru szkoły podawane przez młodzież

W prowadzonych badaniach zadawano młodzieży pytanie bezpośrednio dotyczące motywów wyboru nauki w zasadniczej szkole handlowej. Analiza otrzymanego materiału wymaga pewnej ostrożności i uświadomienia faktu, że podawane motywy nie zawsze są równoznaczne z rzeczywistymi zachowaniami.

Na pierwszym miejscu znalazła się chęć pracy w sklepie, podawana przez 50% uczniów. Drugą często wymienianą przyczyną wyboru, podaną przez 40% uczniów, jest niedostanie się do innej szkoły i niejako konieczność kontynuowania nauki w zasadniczej szkole handlowej. Na trzecim miejscu (38% wskazań) jest chęć zdobycia zawodu i posiadania własnych pieniędzy. Czwarta przyczyna to gwarancja otrzymania pracy po ukończeniu szkoły (32% wskazań), a piąta - 28% badanych rozpoczęło naukę w tej szkole ze namową koleżanek, które również się do niej wybierały. Podając motywy wyboru zasadniczej szkoły handlowej należałoby również zastanowić się nad czynnikami, które je kształtują. Próbowano poszukać zależności między różnymi cechami środowiskowymi a podawanymi przez młodzież przyczynami. Nie stwierdzono wyraźnej zależności między wykształceniem rodziców uczniów a podawanymi przez nich przyczynami. Podobnie nie zauważono zależności między oceną zawodu sprzedawcy a przyczynami podjęcia nauki w zasadniczej szkole handlowej. Można jedynie mówić o istnieniu pewnej zależności między podawanymi przyczynami a tym, czy respondent zdawał egzamin do innej szkoły średniej przed przyjęciem do zasadniczej szkoły handlowej.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że około 50% spośród tych, którzy zdawali bez powodzenia egzamin do innych szkół, podjęło nau-

kę w zasadniczej szkole handlowej z powodu chęci pracy w sklepie. Z przytoczonego faktu wynika, że zainteresowanie zawodem sprzedawcy "zjawia się" w wyniku konieczności; całokształt sytuacji, w jakiej znajduje się uczeń, zmusza go do wyboru nauki w zasadniczej szkole handlowej, podjęta decyzja i przyjęcie do tej szkoły wywołuje tendencję do szukania uzasadnienia wybranej z konieczności możliwości. Wniosek ten jest dość przekonujący, zwłaszcza że 40% młodzieży miało przed podjęciem decyzji o wyborze zasadniczej szkoły handlowej inne plany i zamierzenia dotyczące dalszej nauki.

Atrakcyjność zawodu sprzedawcy

Jednym z czynników wpływających na wybór przez młodzież określonego zawodu jest jego atrakcyjność. Ocena atrakcyjności zawodu sprzedawcy musi być dokonywana w kontekście całokształtu istniejących procesów społeczno-ekonomicznych. Okres odbudowy i przebudowy struktury naszego przemysłu stworzył zapotrzebowanie na zawody produkcyjne, stąd też istnieje w społeczeństwie tendencja do ich preferowania. Atrakcyjność zawodu trzeba oceniać przyjmując różne kryteria. W każdym społeczeństwie istnieje tendencja do wyznaczania atrakcyjności zawodu w zależności od dominującego systemu wartości (kryterium pieniądza, władzy, wykształcenia). Praca w każdym zawodzie wymaga od pracownika pewnego wysiłku, dając w zamian określone korzyści. Proporcje między wniesionym wkładem a otrzymanymi nagrodami wpływają na ogólną ocenę atrakcyjności, kształtują postawy zawodowe i wpływają na identyfikację pracownika z wykonywanym zawodem. Atrakcyjność zawodu określa także w dużym stopniu decyzje młodzieży. W prowadzonych badaniach dążono do ustalenia najbardziej atrakcyjnych dla młodzieży składników pracy, które warunkują w jakimś stopniu wybór zawodu (a wcześniej szkoły).

Za najbardziej atrakcyjne młodzież uznała korzyści uboczne wynikające z pracy w sklepie (np. dostęp do atrakcyjnych towarów, znajomości wśród ekspedientek z innych sklepów itp. - 71%). Różnorodność i duża liczba kontaktów z ludźmi (70% wskazań) znalazła się na drugim miejscu. Około 40% młodzieży podkreśliło duże możliwości dokończania się, a 18% łatwość uzyskania pracy.

Obok dodatnich cech zawodu sprzedawcy, młodzież przy jego ocenie wskazała również na ujemne cechy. Na pierwszym miejscu znalazło się niegrzeczne traktowanie pracowników handlu przez klientów (69% wskazań), na drugim płace (61%), następnie opinie, że sprzedawcy są ludźmi nieuczciwymi (50%) i odpowiedzialność materialna (42%).

Jednym ze składników do oceny atrakcyjności było uznanie przez młodzież zawodu sprzedawcy za godny bądź niegodny polecenia koleżance lub koledze. Młodzież (26% wskazań) radziłaby wybrać zawód sprzedawcy, ponieważ bardzo krótka i łatwa jest droga do jego zdobycia. Już w czasie trwania nauki w szkole otrzymuje się wynagrodzenie za odbyte praktyki. Praca w zawodzie sprzedawcy jest atrakcyjna i ciekawa, ponieważ umożliwia kontakty z dużą liczbą ludzi, ułatwia zaopatrzenie w niezbędne towary bez stania w kolejce, a także w towary poszukiwane, które można kupić dzięki pracy w sklepie. Osoby, które nie zalecały wybierać tego zawodu stwierdziły, że praca sprzedawcy jest bardzo ciężka, niewdzięczna, nerwowa i odpowiedzialna materialnie. Poza tym klienci źle odnoszą się do sprzedawców i obciążają ich za brak atrakcyjnych i poszukiwanych towarów, co powoduje, że zawód sprzedawcy nie cieszy się w społeczeństwie poważaniem. Tak uważa 12% młodzieży. Kontakt nabywcy ze sklepem - nie jest wyłącznie okazją do zetknięcia się sfery cyrkulacji ze sferą konsumpcji towarów. W rzeczywistości nabywca zapoznaje się wówczas z efektami działalności sfery wytwarzania. Ponieważ następuje to za pośrednictwem handlu, społeczeństwo skłonne jest obciążać aparat obrotu towarowego odpowiedzialnością za winy produkcji. Stąd każde zmniejszenie podaży towarów, pogorszenie się ich jakości, niesezonowość dostaw - opinia społeczna przypisuje handlowi, kwestionując tym samym kwalifikacje jego pracowników. W praktyce pierwszą (a najczęściej jedyną) instancją, pod której adresem zgłaszane są pretensje nabywców dotyczące usterek pracy różnych ogniw gospodarki narodowej, jest sprzedawca.

Część młodzieży jednak uważa, że zawód sprzedawcy cieszy się w społeczeństwie poważaniem, ponieważ jest potrzebny. Potrzeba jego istnienia wynika z konieczności sprzedaży wytwarzanych towarów. Opinie młodzieży dotyczące oceny poszczególnych składników atrakcyjności zawodu są silnie zróżnicowane w zależ-

ności od branży i środowiska. Najniżej ocenia atrakcyjność zawodu młodzież odbywająca praktyki w sklepach z artykułami spożywczymi, najwyżej - z artykułami przemysłowymi. Przedstawione wyżej oceny młodzieży wskazują, że niektóre składniki są oceniane pozytywnie, co wskazywałoby, że mogą one kształtować pożądane postawy wobec pracy, inne natomiast oceniane są negatywnie i te ostatnie mogą wpływać na kształtowanie się niewłaściwego stosunku do pracy, mogą obniżać chęć do pracy.

Plany zawodowe młodzieży

Podjęcie nauki w szkole zawodowej nie jest równoznaczne z wyborem i stabilizacją w wyuczonym zawodzie. Absolwenci zasadniczych szkół handlowych mogą rozpocząć pracę w innych (niż zawód sprzedawcy) zawodach w handlu lub poza nim, mogą też kontynuować naukę w technikach ekonomicznych. Tak więc, nauka w zasadniczej szkole handlowej może stanowić etap przejściowy do osiągnięcia pełnego wykształcenia średniego lub do podjęcia pracy niezgodnej z wyuczonym zawodem.

Znajomość planów zawodowych młodzieży pozwala określić w pewnym przybliżeniu, jaki procent absolwentów podejmie pracę w zawodzie sprzedawcy oraz jaki procent ma zamiar pozostać na stałe w tym zawodzie. Interesujące są dotyczące tego problemu informacje, które uzyskano w wyniku przeprowadzonych badań. Tylko 20% młodzieży zamierza pracować w zawodzie sprzedawcy. Dość liczna grupa osób (22% wskazań) zamierza uczyć się dalej. Część młodzieży (16%) chce pracować w innym zawodzie i jednocześnie uczyć się dalej. 18% uczniów zgłasza zamiar podjęcia pracy w zawodzie sprzedawcy, z jednoczesnym zamiarem uczenia się w technikum ekonomicznym. Należy sądzić, że osoby te po ukończeniu wieczorowego technikum odejdą z handlu, przechodząc np. do administracji. Dość liczna grupa osób (24%) nie wypowiada się na ten temat, można więc sądzić, że nie ma sprecyzowanych planów. Zachowanie i decyzje zawodowe tych osób zależą będą w dużym stopniu od oddziaływania szkoły i zakładu pracy, w którym zostaną zatrudnieni.

Należy uwzględnić fakt, że nie zawsze plany, w tym i zawodowe, są realizowane. Gdyby jednak młodzież rzeczywiście zreali-

zowała swoje plany, wówczas handel miałby trudności z dopływem ludzi do pracy. Występowałaby nadto duża płynność kadr.

Analizując wpływ różnych czynników na plany zawodowe wskazać należy na znaczenie pochodzenia społeczno-zawodowego osób badanych w kształtowaniu się ich zamierzeń. Obserwuje się wyraźną zależność między zawodem ojca a deklarowanym zamierzeniem. Procentowo najczęściej dzieci robotników niewykwalifikowanych, a następnie robotników wykwalifikowanych i rolników, zamierzają pracować w zawodzie sprzedawcy. Dużo mniejszy natomiast procent dzieci pracowników umysłowych deklaruje chęć pracy na stanowisku sprzedawcy. Pierwotne plany wpływają również na dalsze zamierzenia zawodowe młodzieży. Młodzież, która przed rozpoczęciem nauki w zasadniczej szkole handlowej starała się o przyjęcie do innej szkoły, w mniejszym stopniu deklaruje chęć pracy w zawodzie sprzedawcy, a częściej stwierdza, że chciałaby po ukończeniu obecnej szkoły uczyć się w technikum ekonomicznym. Należy także wskazać na zależność między planami a podawanymi przez młodzież motywami wyboru zasadniczej szkoły handlowej. Na podstawie uzyskanych wyników nie można mówić o dużym wpływie podawanych przez młodzież przyczyn wyboru na plany czy odwrotnie. Można wskazać tylko na pewne ich współwystępowanie. Omówione czynniki wpływają częściowo na motywy wyboru szkoły i jednocześnie na plany zawodowe młodzieży. Przedstawione w opracowaniu wyniki badań wskazują na różnorodność czynników warunkujących wybór zasadniczej szkoły handlowej.

Ostateczna decyzja dotycząca wyboru szkoły zależy od zainteresowań osób, od ich uzdolnień, postaw i planów życiowych. Większość jednak uczniów nie kieruje się zainteresowaniami zawodowymi przy wyborze szkoły. Zawód sprzedawcy jest mało atrakcyjny dla młodzieży. Tym należy wyświadczyć fakt, że 40% obecnych uczniów szkoły handlowej zamierzało po ukończeniu szkoły podstawowej uczyć się w innych szkołach. Dla tej młodzieży podjęcie nauki w szkole handlowej było koniecznością, wywołaną przewidywanym lub faktycznym niedostaniem się do wybranej pierwotnie szkoły. Z danych otrzymanych w badaniach wynika, że do zasadniczych szkół handlowych przychodzi głównie młodzież uzyskująca na świadectwach szkolnych oceny wyłącznie dostateczną lub prawie dostateczną.

Zauważono przy tym, że młodzież mająca trudności w nauce w szkole podstawowej (powtarzanie klasy) częściej deklaruje chęć

pracy w zawodzie sprzedawcy po ukończeniu szkoły handlowej. Zjawisko takie jest niekorzystne dla handlu, który musi opierać się na kadrze mniej uzdolnionej, wymagającej więcej zabiegów szkoleniowych. Niepokojący jest również fakt deklarowanej przez młodzież ucieczki z handlu. Uczniowie rozpoczynający naukę traktują zasadniczą szkołę zawodową jako etap przejściowy. Tylko co piąty uczeń stwierdza, że po ukończeniu szkoły zamierza pracować w zawodzie sprzedawcy. Przeciwwstawienie się tym tendencjom wymaga wielu zabiegów natury ekonomicznej, organizacyjnej i wychowawczej.

Problem zasadniczy sprowadza się do wskazania środków, które mogłyby spowodować dopływ do zasadniczych szkół handlowych młodzieży wykazującej zainteresowanie zawodem sprzedawcy. Po ukończeniu szkoły powinna ona podjąć pracę w handlu. Oczywiście nie oznacza to, aby nie mogła podwyższać swojego wykształcenia i kwalifikacji, ukończenie jednak pełnej szkoły średniej nie powinno prowadzić do ucieczki z zawodu sprzedawcy.

Barbara Sawicka

SELECTION OF SCHOOL AND SHOP ASSISTANT'S PROFESSION

The author discusses results of researches conducted among pupils in two vocational trade schools in Łódź in 1979. There are presented motives of selecting a given vocational school, attractiveness of the shop assistant's profession, professional plans of young people concerning their future work.

The author formulates a conclusion that it becomes necessary to develop interests of young people in the shop assistant's profession in the course of their learning in a vocational school so that after completing it a bigger share of young people take up work in the acquired profession than it is the case today.