

HET BESLISSINGSPROCES BIJ LAAGSTBETAALDEN

De invloed van de inkomenshoogte op het
beslissingsproces bij de inkomensbesteding

door

Theo M. M. Verhallen

Vakgroep Economische Psychologie,
Katholieke Hogeschool Tilburg

1. Inleiding: De Laagstbetaalden

Uit "Poverty-studies" is gebleken dat 20-25% van de Amerikaanse bevolking in materiële armoede verkeert. (Orshanky, 1965; Lampman 1965). Ons land lijkt door zijn sociale voorzieningen en het gegarandeerde minimumloon vergeleken bij de U.S.A. een paradijs. Het onderzoek van Durlacher (1965, 1967), wijst echter uit dat ook hier een groot aantal mensen onder een "algemeen als minimum te beschouwen consumptie-nivo" leeft. Het percentage wordt zelf op 20 á 30 gesteld. De inhoudsbepaling van begrippen als "armoede" en "laagstgeklasseerden" blijkt de nodige stof voor wetenschappelijke discussies op te leveren, (Mencher, 1967, Durlacher, 1973, Verhallen, 1974). De hiermee samenhangende vraag wie er tot de "armen" gerekend dienen te worden, wordt dan ook op verschillende wijzen beantwoord. Enerzijds wordt gesproken over primaire, objectieve armoede, wanneer het consumptie-nivo beneden een bepaalde, als minimum aanvaarde, standaard ligt. Anderzijds wordt gesproken van secundaire, subjectieve armoede wanneer het consumptie-nivo als onvoldoende wordt beschouwd t.o.v. referentiegroepen. Over de karakteristieke kenmerken van de "arme" bestaat wat meer eensgezindheid. Twee hoofdgroepen van kenmerken komen hierbij naar voren:

De materiële mogelijkheden

Het inkomen van de laagstbetaalden laat niet toe dat een financiële reserve opgebouwd wordt.

Durlacher vindt in zijn exploratieve onderzoek (1965), dat 55% van de laagstbetaalden uit zijn steekproef helemaal niets heeft gespaard. Driekwart van deze gezinnen spaarde minder dan f 300,—. Het ontbreken van een financiële reserve en het lagere inkomen geeft de laagstbetaalden minder ruimte om bestedingen te doen.

Gedrag, tijdschrift voor psychologie, 1975, 6, 362-383.

De sociaal-culturele en psychologische karakteristieken

Eenzijds vallen hieronder: algemene opvattingen en normen ten aanzien van maatschappelijke diensten. Deze opvattingen en normen worden vaak gekenmerkt door de slechte integratie van de laagstbetaalden in de samenleving (Allen, 1970).

Anderzijds worden gedragskenmerken zoals een gebrek aan planmatigheid, impulsiviteit, verkort tijdsperspectief, fatalisme ten aanzien van de eigen situatie genoemd. (Allen, 1970; Rapport Sociologisch Instituut Nijmegen, 1972).

2. De opzet van het onderzoek naar het beslissingsproces

In het onderzoek, door de vakgroep Economische Psychologie, in de periode februari - juni 1974 uitgevoerd, stond de exploratie van het economische gedrag van de laagstbetaalden centraal.

Hiertoe is het proces gevolgd, dat voorafgaat aan het nemen van een inkomensbestedingsbeslissing. Doel was daarbij de invloed na te gaan van voormelde materiële en sociale kenmerken van de laagstbetaalden op elementen van dit beslissingsproces. Hiertoe zijn bij volledige, economisch actieve gezinnen, dit zijn gezinnen waarvan de man werkt, dus niet werkloos, arbeidsongeschikt, bejaard of studierend is, twee steekproeven genomen. Een steekproef van 150 "arme" gezinnen, de experimentele groep, die vergeleken is met een controle steekproef van eveneens 150 gezinnen met een hoger inkomen. "Arm" is daarbij gedefinieerd als wonend in een buurt behorend tot de laagste 20%

Verdeling van de steekproeven naar inkomensgroepen (Controle op "Arm"-zijn van de "A"-groep)

Maandinkomen (man - netto) per 1.2.74	"Arm" (A-groep)	"Controle" (C-groep)
minder dan 800.—	15,2%	6,3%
800.— 999.—	36,4%	13,4%
1.000.— 1.199.—	28,0%	22,1%
1.200.— 1.499.—	8,3%	23,5%
1.500.— 1.999.—	3,8%	16,8%
2.000.— 2.499.—	—	7,4%
2.500.— en meer	—	6,0%
weigeringen (door interviewer inkomen geschat).	8,3%	4,6%
Totaal	100,0%	100,1% (afrondding)

op de sociaal-ekonomische ladder. Deze 20% grens is genomen op basis van suggesties van Snijder, 1958 en Miller, 1964. De steekproeven zijn paarsgewijs getrokken in vijf steden op basis van de daar beschikbare demografische gegevens. In de steekproefverantwoording die als bijlage is opgenomen, is de steekproefprocedure uiteengezet. Zoals uit de steekproefcontrole blijkt geniet 12,1% van de "Arme-groep" een inkomen hoger dan f 1.200,— per maand.

In de controlegroep geniet 19,7% een inkomen lager dan f 1.000,— per maand. Deze beide subgroepen zijn bij de analyse steeds apart behandeld en blijken in hun beslissingsgedrag als tussengroepen te fungeren. Een complete analyse is uitgevoerd waarbij deze beide groepen verwisseld zijn: de laagstbetaalden uit de controlegroep zijn gevoegd bij de "Arme groep" en de hogerbetaalden uit de "Arme groep" zijn gevoegd bij de controle-groep. Daarbij bleken verschillen in beslissingsproces zoals hierna gerapporteerd zullen worden, ongewijzigd te blijven of groter te worden. Uit ruimteoverwegingen is daarvan verder geen gewag gemaakt.

Bij deze 300 Nederlandse gezinnen is het beslissingsproces gevolgd bij de inkomstenbesteding over vier soorten bestedingen (beslissingsvelden). Dit zijn: de aankoop van huishoudelijke apparatuur, het opvakantie-gaan, het volgen van opleidingen en cursussen en tenslotte het nemen van spaarbeslissingen. Deze vier velden zijn gekozen om een redelijke spreiding over het totaal van de bestedingen te verkrijgen. Zowel materiële (apparatuur en sparen) en niet-materiële (vakantie en cursus) als ook concumptieve (apparatuur en vakantie) en niet-consumptieve (sparen en cursus) velden zijn daarmee bestreken.

Ondervraagd werd de feitelijke beslissingseenheid: d.w.z. man, vrouw of beiden, zowel over reeds genomen beslissingen als over voorgenomen beslissingen en dit m.b.t. ieder van de vier beslissingsvelden. Om "vergeeteffecten" zoveel mogelijk te elimineren is alleen ondervraagd over recente beslissingen, d.w.z. beslissingen die minder dan één jaar voor ondervraging genomen zijn. In het beslissingsproces, zoals in tabel 1 staat weergegeven, worden een aantal fasen onderscheiden.

*Tabel 1. De fasen in het beslissingsproces
Ontleend aan Engel, Kollat en Blackwell (1968) en Hansen (1972)*

1. Probleemherkenning en probleemoverleg.
2. Zoeken naar informatie.
3. Evaluatie van keuzealternatieven.
4. Keuze/Aankoop proces.
5. Uitkomst: Keuze/aankoop en tevredenheid.

fasen in elkaar overlopen of tegelijkertijd plaatsvinden. Het blijkt echter mogelijk met behulp van het beslissingsprocesmodel zowel zeer uitvoerige als zeer kortstondige beslissingsprocedures te beschrijven. Het beslissingsproces begint met het waarnemen van discrepantie tussen de huidige en een gewenste toestand: de probleemherkenning. Bij deze eerste fase wordt een keuze gedaan of een verandering in de huidige toestand dient op te treden en of de (financiële) middelen daarvoor aanwezig zijn. Daarbij kan overleg gepleegd worden binnen het gezin of met anderen. In de volgende fase wordt informatie verzameld bij één of meerdere informatiebronnen: folders, Consumentengids, familie etc., waarbij kennis over mogelijke keuze-alternatieven verkregen wordt. De evaluatie van de verkregen keuzealternatieven kan dan, op basis van één of meerdere keuzeattributen b.v. de prijs, plaatsvinden. Met de keuze omtrent het "wat", "hoe" en "waar" wordt het beslissingsproces dan afgesloten.

De beslissingsprocessen zijn met de ondervraagden van achteren naar voren doorgenomen voor die beslissingen welke het afgelopen jaar zijn genomen. Voor de voorgenomen besteding is het beslissingsproces vanaf het beginpunt tot het moment van ondervraging opgenomen. Daardoor ligt bij deze voorgenomen beslissingen het zwaartepunt op de eerste fasen uit het beslissingsproces, met name op de probleemherkenning. Men hoeft daarbij immers nog niet ver gevorderd te zijn in het beslissingsproces, terwijl de uiteindelijke keuze nog niet heeft plaatsgevonden.

Het doorlopen van het beslissingsproces hoeft niet altijd in één richting plaats te vinden: bij ieder van de beslissingsfasen is het mogelijk dat men naar een eerdere fase terugkeert. Daarbij kunnen verschillende

3. Het beslissingsproces bij de laagstbetaalden

In het kader van dit artikel is het niet mogelijk een volledig tabellarisch verslag te doen van de resultaten van het onderzoek.

In tabel 2 is een overzicht gegeven van de aantallen genomen en voorgenomen beslissingen per beslissingsveld voor beide groepen. De gezinnen zijn daarbij als "tel-eenheid" genomen. Er is per gezin alleen ondervraagd over de meest recente beslissing en het meest concrete voornemen. ("Recent" en "concreet" gedefinieerd als het in tijd meest nabije; met een limiet van één jaar, gerekend vanaf het moment van ondervraging).

Tabel 2. Beslissingen en voornemens per beslissingsveld.

Beslissingsveld:	"Arme groep" (N=132) *)		"Controle groep" (N=149) *)	
	beslissingen abs.	voornemens %	beslissingen abs.	voornemens %
Huishoudelijke				
apparatuur	75	56,8	52	39,4
Vakantie	54	40,9	66	50
Opleidingen	33	25	25	18,9
Sparen	23	17,4	16	12,1

*) niet-economisch actieve gezinnen zijn uit de steekproeven verwijderd.

Verder zal hier volstaan worden met het per beslissingsveld en per fase uit het beslissingsproces weergeven van de meest relevante verschillen tussen de beide groepen. Op deze wijze zal een beeld geschetst worden van de wijze waarop inkomensbestedingsbeslissingen bij laagstbetaalden plaatsvinden.

3.1. Het beslissingsproces bij de aankoop van huishoudelijke apparatuur.

De laagstbetaalden rapporteren per gezin evenveel aankopen van huishoudelijke apparatuur als de controlegroep. Dit terwijl het aantal voornemens kleiner is voor de laagstbetaalden. (Tabel 2: 39,4% voor de laagstbetaalden resp. 57% voor de controle-groep: $\chi^2 = 8,04$; sign. op 1% nivo). De aard van de voorgenomen aankopen is, evenals de te betalen prijzen, welke variëren van f 50,— tot f 3.500,—, niet verschillend voor beide groepen. Het verschil in voorgenomen aankopen tussen beide groepen kan dus niet verklaard worden uit verschillen in de aard van de voornemens en de daaruit volgende onvergelykbaarheid tussen de voorgenomen aankopen. Een aantal verklaringen voor de verschillen in voorgenomen aankopen resteert dan:

- Een mogelijke hypothese is dat de aankopen van de laagstbetaalden een langere periode beslaan, waardoor deze ondervraagden eerder geneigd zouden kunnen zijn deze "vage" voornemens niet te vermelden. Uit de gegevens blijkt echter dat de verdeling van de voorgenomen aankoopdata voor beide groepen niet significant verschillend zijn. (Mediaanwaarden aankooptermijn: $5\frac{1}{2}$ maand voor de laagstbetaalden en $4\frac{1}{2}$ maand voor de controle-groep).
- Overrapportage van voornemens door de controle-groep is mogelijk, echter hier niet toetsbaar.

— Een gebrek aan planmatigheid van de laagstbetaalden zou een onderrapportage van voorgenomen aankopen kunnen verklaren. Immers wanneer het aantal ongeplande aankopen voor de laagstbetaalden hoger ligt, kan dat een verklaring inhouden voor de discrepantie tussen gerealiseerde en voorgenomen aankopen. Het aantal impuls-aankopen, zoals geïndiceerd door het aantal toevallige winkelkeuzen, ligt voor de laagstbetaalden hoger dan voor de controle-groep. (Het aantal impuls-aankopen is 8 resp. 1: Fisher-toets $p < 10\%$). Dit verschil in planmatigheid kan niet toegewezen worden aan een andere instelling ten aanzien van planmatig gedrag. De scores van de laagstbetaalden op 'n factorschaal "planmatigheid", die stabiel uit meerdere principale componentenanalyses op Likert-items tevoorschijn kwam, verschillen niet van de scores van de controle-groep. Bij deze factorschaal, bestaande uit items zoals: "Ik vind dat je je aankopen moet plannen", dient opgemerkt te worden dat haar validiteit niet verder reikt dan een "face-validity": een externe validatie poging is niet ondernomen.

Het verschil in aantallen voorgenomen aankopen lijkt dus voornamelijk situationeel bepaald te zijn. Wanneer we de voorgenomen aankopen aanvullen met de voornemens welke om financiële redenen niet uitgevoerd kunnen worden, vallen de verschillen tussen beide groepen grotendeels weg. Het aantal voorgenomen aankopen is dan, inclusief de financieel geblokkeerde voor de laagstbetaalden 56,1% en voor de controle-groep 62,4%.

Het beslissingsproces van de laagstbetaalden met betrekking tot de aankoop van huishoudelijke apparatuur blijkt, zoals in Tabel 3 weergegeven, sterk beïnvloed te worden door de financiële mogelijkheden. Er kan minder vaak direkt betaald worden. Er wordt meer tweedehands en op afbetaling gekocht.

Er wordt in het gezin van de laagstbetaalden langer gepraat over een eventuele aanschaf. De financiële uitgaven wegen wegens geldgebrek zwaarder. Daarmee is tevens het zwaartepunt van het beslissingsproces van de laagstbetaalden aangegeven: de probleemherkenning en het probleemoverleg.

3.1.1. *Het beslissingsproces "in enge zin"*

Het beslissingsproces "in enge zin": het informatiezoeken en het nemen van de beslissing met betrekking tot het type apparaat en de winkel

Tabel 3. De invloed van financiële aspecten op het beslissingsproces, m.b.t. huishoudelijke apparaatuaankopen

A. Beslissingen:	"Arme groep" (N=66) *)	"Controle groep" (N=59) *)	Toets
<i>Financiering-aankoop</i>			
door:	%	%	
Speciaal voor de aankoop te sparen.	36,4	25,4	
Spaargeld, niet speciaal voorbestemd.	18,2	20,3	
Op afbetaling te kopen.	12,1	1,7	(Fishertoets $p < .10$).
Direkte betaling (geen spaargeld of afbetaling).	33,3	52,6	(χ^2 toets $\alpha < .05$).
<i>Aankoop:</i>			
Nieuw	89,4	98,3	(Fishertoets $p < .10$).
Tweedehands	10,6	1,7	
<i>Gezinsoverleg:</i>			
Ja:		42,2	42,4
Waarvan-lang	46,2	20,0	
-kort	53,8	80,0	(χ^2 -toets $\alpha < .10$).
<i>Geldgebrek als reden voor overleg.</i>	13,6	0	(Fishertoets $p < .05$).
B. Voornemens:	"Arme groep" (N=132)	"Controle groep" (N=149)	
<i>Voornemen om apparaat te kopen.</i>	39,4	57,0	(χ^2 -toets $\alpha < .01$).
<i>Geén voornemen:</i>	56,8	41,7	
Niet ingevuld:	3,8	1,3	
<i>Reden voor geen voornemen:</i>			
geldgebrek.	29,3	12,9	(χ^2 toets $\alpha < .05$).
anders dan geldgebrek.	70,7	87,1	

*) Een aantal beslissingsprocessen m.b.t. apparatuur zijn niet opgenomen. (Bij de "arme"-groep N=9, bij de controle groep N=12). De interviews zijn in verband met de tijdsduur, beperkt gebleven tot de beslissingsprocessen m.b.t. de "voornemens" en daarnaast maximaal 2 beslissingsprocessen m.b.t. genomen beslissingen.

raken bij de laagstbetaalden meer op de achtergrond. Alhoewel op geen enkel specifiek punt van het informatiezoeken de verschillen tussen beide groepen significant zijn, blijft toch over het geheel genomen het informatie-zoeken van de laagstbetaalden enigszins ten achter bij de controle-groep: er wordt wat minder buiten het gezin overleg gepleegd (41% versus 56% bij de controle-groep); minder extern informatie gezocht in folders, Consumentengids e.d. (45% versus 68%); minder op winkelbezoek uitgegaan (22% versus 36%) en als men voor de aankoop speciaal op winkelbezoek gaat, worden er minder winkels bezocht (mediaanwaarden 1,86 respectievelijk 2,27, exclusief winkel van aankoop). Ook winnen de laagstbetaalden significant minder vaak specifieke, technische informatie in. (69,1% vs 87,2%; $\alpha < .05$). Het wordt daardoor ook verklaarbaar, dat de laagstbetaalden bij de keuze meer op bijkomstige accessoires afgaan, (12,1% vs 1,7% in de controle groep; $\alpha < .05$), en minder op basis van prijsvergelijking (15,1% vs 21,7%; $\alpha < .10$) en specifieke technische informatie (6,1% vs 20,3%; $\alpha < .10$) beslissen. Het aantal mensen uit de laagstbetaalden-groep dat korting heeft gekregen is 46,2%, dit is significant ($\alpha < .01$) lager dan de 72,7% in de controle-groep. De kortingspercentages verschillen niet significant (17% versus 25% als mediaanwaarden). De tevredenheid met de aankoop is op twee wijzen geoperationaliseerd. Op een vijfpunts-tevredenheidschaal blijken de mediaanwaarden voor beide groepen vrij hoog; tussen zeer tevreden en tevreden. Op de vraag of men niettemin achteraf liever een ander type of merk apparaat gekocht zou hebben, blijkt echter 22% van de laagstbetaalden in vergelijking met 10% uit de controle-groep bevestigend te antwoorden. (Indicatief verschil $\alpha < .10$). Driekwart van deze spijtoptanten verwijt zichzelf een verkeerde keuze gedaan te hebben, terwijl voor beide groepen de resterende 25% de verkeerde keuze aan externe oorzaken toeschrijft. Wanneer we het beslissingsproces van de laagstbetaalden met betrekking tot de aankoop van huishoudelijke apparatuur vergelijken met de controle-groep, kunnen we konstateren, dat in alle fasen van het beslissingsproces verschillen optreden. De centrale vraag die daarbij rijst, is of deze verschillen hoofdzakelijk aan een enkele factor, namelijk de financiële mogelijkheden, toe te schrijven zijn, of dat meerdere factoren in de verschillende fasen van het beslissingsproces werkzaam zijn. Aan het slot van dit artikel zal nader op deze vraag ingegaan worden.

3.2. Vakantiebeslissingen

Tabel 4. De invloed van de financiële mogelijkheden op beslissingsproces aspecten m.b.t. vakantie.

A. Beslissingen:	"Arme groep" (N=132)	"Controle groep" (N=149)	Toets
Is op vakantie geweest (afgelopen jaar).	40,9%	55,7%	(χ^2 -toets $\alpha < .05$).
Hoeveelheid geld aan de vakantie besteed. (Mediaan)	f 750,—	f 1.000,—	(Med. toets $\alpha < .10$).
Gespaard voor de vakantie:			
Ja.	31,5%*	14,8%*	(χ^2 -toets $\alpha < .05$).
B. Voornemens:			
Heeft het voornemen om op vakantie te gaan (komend jaar).	50,0%	67,1%	(χ^2 -toets $\alpha < .05$).
Reden om <i>niet</i> op vakantie te gaan:	(N=56)**	(N=39)**	
gebrek aan financiën	44,6%	25,6%	
andere dan gebrek aan financiën.	55,4%	74,5%	(χ^2 -toets $\alpha < .10$).

*) % op basis van aantal gezinnen, dat op vakantie is gegaan.

***) In beide groepen zijn 10 gezinnen, die nog niet weten of ze op vakantie gaan.

Ook bij de beslissingen en voornemens met betrekking tot de vakantie blijken de financiële beperkingen van de laagstbetaalden. Men gaat minder vaak op vakantie en men besteedt minder geld aan vakantie. Er moet tevens vaker gespaard worden. De vakantie-reizen en -bestemmingen zijn echter niet significant verschillend voor beide groepen. Ook de voorbereiding van de vakanties is overeenkomstig: van beide groepen gaat 40% zonder de reis of de overnachting te reserveren. De financiële lasten van de vakantie wegen voor de laagstbetaalden klaarblijkelijk zwaarder, niettemin wordt er binnen het gezin minder te zamen over de vakantie beslist (67% versus 90% voor de controle-groep $\alpha < .05$). Ook wordt er minder met anderen overleg gepleegd over de vakantie: bij de laagstbetaalden bij slechts 24,1% van de vakanties, voor de controle-groep is dit 39,8%. (Verskil indicatief $\alpha < .10$). Dit terwijl men toch even vaak samen met anderen, niet-gezinsleden, op vakantie gaat. (24,0% vs 20,3% voor de controle-groep).

Tot dusver samenvattend kunnen we stellen dat de financiële lasten van de vakantie voor de laagstbetaalden zwaarder wegen; dit blijkt echter niet te resulteren in een uitgebreider overleg omtrent de beslissing óf er op vakantie gegaan zal worden.

Het verdere verloop van het beslissingsproces zal hiernavolgend geschetst worden.

Het expliciete informatiezoeken is voor beide groepen even uitgebreid. Echter in de controle-groep bevinden zich meer mensen die al eerder op dezelfde plaats op vakantie zijn geweest. (59,8% vs 38,5%; $\alpha < .05$). Wanneer we met deze herhalingsbeslissingen rekening houden, omdat daarbij minder vaak als bij een nieuwe beslissing informatie wordt verzameld, zien we dat de laagstbetaalden minder vaak informatie zoeken. Slechts 48,5% van de laagstbetaalden die voor het eerst ergens op vakantie gaan, zochten vooraf informatie, tegen 84,8% van de mensen uit de controle-groep. (Dit verschil is significant op 1% nivo). Het soort informatie dat ingewonnen is verschilt voor beide groepen. De mensen in de controle-groep winnen meer concrete informatie in omtrent rekreatiemogelijkheden en bezienswaardigheden, terwijl de laagstbetaalden zeggen informatie over volk en land van de vakantiebestemming in te winnen. (Verskil significant op 1% nivo). Achteraf blijken de laagstbetaalden vaker een tekort aan specifieke informatie over de vakantie-omgeving te signaleren, (16,7% vs 1,2% van de controle-groep; significant op 1% nivo).

De laagstbetaalden blijken echter even tevreden als de controle-groep: zij stellen blijkbaar minder eisen ten aanzien van rekreatiemogelijkheden en bezienswaardigheden. Het is mogelijk dat de laagstbetaalden zich vergelijken met de mensen uit hun omgeving, die vaker niet op vakantie gaan.

3.3 *Spaarbeslissingen*

De aard van de spaarbeslissingen blijkt voor beide groepen, zelfs bij deze kleine aantallen erg verschillend te zijn. De laagstbetaalden blijken voornamelijk (64%) giro- en bankrekeningen te hebben geopend, ter vergemakkelijking van het betalingsverkeer en om de overschrijvingskosten te vermijden. De overige 36% van de beslissingen zijn gelijkelijk verdeeld over spaarrekeningen (18%) en levensverzekeringen (18%). De controle-groep blijkt voornamelijk spaarrekeningen en aandelen (62%) te hebben aangeschaft. Giro- en bankrekeningen (21%) en verzekeringen (12%) zijn in deze periode veel minder

afgesloten. Waarschijnlijk beschikten zij al over een giro- of bankrekening. Enkele hypotheekveranderingen (5%) maken de 100% vol. Bij de controle-groep zijn de spaarrekeningen en aandelen voornamelijk genomen, "omdat het geld niet nodig was voor uitgaven" (64%) en veel minder om "echte" spaar- (20%) of veiligheidsmotieven (16%). Alleen bij de "spaar"-rekeningen is informatie gezocht over rente, looptijd, e.d. Bij de andere beslissingen is het beslissingsproces zeer gelimiteerd. In slechts ca. 15% van de gevallen is overleg buiten het gezin gepleegd of informatie gezocht.

Tabel 5. Aantallen spaarbeslissingen en spaarvoornemens.

A. <i>Beslissingen</i> betreffende:	"Arme groep" (N=132)	"Controle groep" (N=149)
Spaarvormen.	12,4%	17,1%
Spaarhoeveelheid. (spaarbedrag)	5 %	5 %
B. <i>Voornemens</i> betreffende:		
Spaarvorm.	6,8%	7,4%
Spaarhoeveelheid. (spaarbedrag)	5,3%	9,4%

Ca. 7% van beide groepen heeft het voornemen komend jaar een verandering in *spaarvorm* b.v. spaarboekje aan te brengen, terwijl er bij de laagstbetaalden 4% en in de controle-groep 8% het voornemen heeft meer, en 1% respectievelijk 1,5% minder te gaan sparen.

Al met al blijkt het sparen als een soort sluitpost te fungeren. De laagstbetaalden sparen voortdurend voor wat grotere uitgaven (apparatuur, vakantie) maar zien minder kans, mede door een gebrek aan financiën, veranderingen aan te brengen in de grootte van de spaarbedragen. De controle-groep zou dat eerder kunnen maar doet dit niet, omdat ze de noodzaak er niet van in ziet, zoals zij (sign. op 5% niveau) vaker zegt.

3.4 *Opleidingsbeslissingen*

De leerplicht staat bij de beslissingsprocessen in verband met de opleiding van kinderen weinig marge toe. Zij zijn dan ook overwegend uniform en plichtmatig van karakter. Om deze reden worden ze verder niet besproken. Het aantal beslissingsprocessen van een van de ouders

is gelijkelijk over mannen en vrouwen verdeeld en bedraagt voor de laagstbetaalden 15 (11,4%), voor de controle-groep 26 (17,5%). Het aantal resterende voornemens is 17 (12,9%) respectievelijk 24 (16,1%).

Gezien de geringe aantallen is een gedetailleerde beschrijving en zeker een nadere analyse onmogelijk. Niettemin zijn er toch enkele verschillen geconstateerd. Bij de opleidingsbeslissingen blijken, in tegenstelling tot beslissingen met betrekking tot apparatuur en vakantie de financiële mogelijkheden van de laagstbetaalden geen beperkende factor. Hier blijken sociale en individuele psychologische factoren dominant.

Tabel 6. Motivering bij cursusbeslissingen.

Redenen om *geén* cursus te gaan volgen:

	"Arme groep" (N=115)	"Controle groep" (N=125)	Toets
"geen zin"	35,5%*)	27,8%*)	
"geen tijd"	15,5%	13,9%	
"ik voel me te oud"	19,1%	7,8%	(χ^2 toets: $\alpha .05$).
"volg al een cursus"	4,6%	14,8%	(χ^2 toets: $\alpha .05$).
"al genoeg geleerd"	10,0%	9,6%	
allerlei omstandigheden	7,3%	13,9%	
overige redenen.	18,0%	22,2%	

Redenen om *wél* een cursus te gaan volgen:

	"Arme groep" (N=17)	"Controle groep" (N=24)	Toets
	Abs.	Abs.	
"toekomst- mogelijkheden"	10 (59%*)	7 (29%*)	(χ^2 toets $\alpha .05$).
"interesse, leuk e.d."	6 (35%)	17 (71%)	

*) Terwille van het overzicht zijn niet alle redenen opgenomen en is gepercenteerd o.b.v. het totaal aantal respondenten en niet o.b.v. het totaal aantal redenen. (Het aantal redenen per respondent is voor beide groepen gelijk).

Op de vraag, gesteld aan degenen die geen cursus gaan volgen, of men een cursus zou willen volgen antwoorden de laagstbetaalden significant ($\alpha < .05$) vaker ontkennend (71,3% vs 58,4% voor de controle-groep). Dit gevoegd bij het feit dat laagstbetaalden, ongeacht de leeftijd, vaker als reden opgeven "ik voel me te oud om een cursus te gaan volgen" wettigt de hypothese, dat hier de gevoelens van onmacht

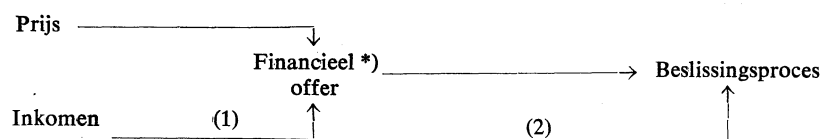
manifest zijn, die in literatuur vaker vermeld worden. (Durlacher, 1965 en Allen, 1970).

Verder zou gehypothetiseerd kunnen worden dat het sociaal risico bij het nemen van opleidingsbeslissingen voor de laagstbetaalden groter is, en dat de drempel voor het nemen van een opleidingsbeslissing hoger is. Dit zou volgens Engel, Kollat en Blackwell, 1968, betekenen dat het beslissingsproces bij de laagstbetaalden uitvoeriger is. Bij deze kleinere steekproef zijn daarvoor slechts twee indicaties gevonden. Er wordt door de laagstbetaalden meer tijd besteed om aan informatie te komen (dit verschil is indicatief $\alpha < .10$) en er wordt minder op basis van toeval een cursusinstelling gekozen. (5% vs. 17%, verschil indicatief $\alpha < .10$). Een uitvoeriger onderzoek is echter nodig om bovengenoemde hypothesen te toetsen.

4. Het inkomen als indicator van financiële en sociale invloeden

De financiële mogelijkheden voor de laagstbetaalden blijken een belangrijke (beperkende) factor bij de probleemherkenning met name voor de beslissingsvelden: apparatuur, vakantie en sparen. Het vervolg van het beslissingsproces: het informatiezoeken, het evaluatie- en keuzeprocessen blijkt bij de laagstbetaalden in een aantal opzichten afwijkend te zijn. Het beslissingsproces m.b.t. apparatuur en vakantie is wat diffuser. De gezochte en gehanteerde informatie blijkt minder specifiek: bij apparatuurbeslissingen wordt minder gelet op specifieke technische informatie, bij vakantiebeslissingen worden bezienswaardigheden en recreatiemogelijkheden minder genoemd. De uitkomsten van de beslissingsprocessen, met name de tevredenheid met de keuzen, tonen aan dat een en ander niet zonder gevolg is gebleven. De vraag rijst nu of de financiële mogelijkheden ook het informatiezoeken en het evaluatie- en keuzeprocessen beïnvloeden.

Figuur 1. De invloed van prijs en inkomen op het beslissingsproces.



$$*) \text{ Financieel offer} = \frac{\text{Prijs}}{\text{Inkomen}}$$

(1): 'Financieel' inkomenseffect.

(2): 'Sociaal' inkomenseffect.

In figuur 1. is de invloed van het inkomen, op het beslissingsproces geschetst. Enerzijds wordt verondersteld, dat het inkomen een louter *financieel effect* heeft op het beslissingsproces: bij een hoger inkomen betekent een bepaalde prijs voor een uitgave een geringer financieel offer dan bij een lager inkomen. Een hogere prijs betekent natuurlijk een hoger financieel offer, bij een gelijkblijvend inkomen. Daarnaast is verondersteld, dat met het inkomen tegelijkertijd andere factoren zoals opleidingsniveau, beroepsgroep e.d. gemeten worden, welke een autonome invloed hebben: het "*sociale-inkomenseffect*". Beide inkomenseffecten zijn nader onderzocht bij de beslissingen met betrekking

Tabel 7. Correlatie tussen prijs, offer en inkomen met aspecten van het beslissingsproces. (N=115).

A. *Probleemherkenning en probleemoverleg.*

	Prijs	Offer	Inkomen	Opmerkingen
Sparen (al of niet)	.422	.604	—,427	
Lengte spaarperiode	.254	.285	—,016	N=86
Samen beslissen	.244	.378	(—,214)	Ink.-Beslissen curvilineair verband.
Overleg (al of niet)	.242	.337	—,133	
Lengte overleg	.373	.309	—,154	N=85
Alternatieve uitgave (meubels e.d.) al of niet overwogen.	.144	.243	—,188	

B. *Informatie zoeken*

	Prijs	Offer	Inkomen	Opmerkingen
Winkel bezocht (ja-nee)	.067	.013	.033	
Informatie gezocht (ja-nee)	.149	.106	.208	
Aantallen gezochte informatiebronnen		Mediaan 1,35	geen verbanden.	
Informatie-inhouden		Mediaan 1,95	geen verbanden.	
Aantal gezochte sociale informatiebronnen	.129	.158	—,130	
Commerciële Informatie- bronnen.	—,098	—,104	—,031	N=135
Neutrale informatie-bronnen.	—,067	—,128	.429	
Sign. corr. coëff. bij N=115	$r \geq .185:$	$\alpha \leq .025$		
	$r \geq .156:$	$\alpha \leq .05$		
	$r \geq .122:$	$\alpha \leq .10$		

C/D. Evaluatie en keuzeprocess

	Prijs	Offer	Inkomen	Opmerkingen
Alternatief (merk) overwogen	.067	-.073	.182	
Aantal				
Apparatuur criteria.	—	—	.156	In de laagste prijs- en offer categorieën (< f 100,— en <10%) sign. minder criteria.
Winkel criteria.	—	—	-.031	
Totaal criteria.	—	—	.072	
Type apparatuur criteria:				
prijs	-.198	-.178	—	N=193
kwaliteit	.256	.120	.038	
merk	-.031	—	—	
advies	—	.099	—	
Type winkel criteria:				
prijs	-.185	-.216	.156	N=156
service	.044	.118	-.085	
traditie (gewoonte)	.305	.221	.068	
image	-.079	.061	-.118	
Sign. nivo's			Sign. nivo's	
N=193	$r \geq .142$	$\alpha \leq .025$	N=156	$r \geq .159$ $\alpha \leq .025$
	.120	$\alpha \leq .05$.134 $\alpha \leq .05$
	.094	$\alpha \leq .10$.105 $\alpha \leq .10$

tot de aankoop van huishoudelijke apparatuur. Enerzijds omdat daarvan de prijs-informatie voorhanden is, anderzijds omdat de wat ruimere aantallen betrouwbare correlatiecoëfficiënten opleveren.

In tabel 7. zijn de seriële, bi-seriële of $r-\varphi$ correlaties weergegeven tussen prijs, offer en netto-maand-inkomen enerzijds met de belangrijkste aspecten van het beslissingsproces anderzijds. In de voetnoot is een indicatie voor de significantie-niveaus van de correlatiecoëfficiënten bij verschillende steekproefgrootten opgenomen.

Wanneer de correlatie van het financieel offer gelijk is aan de correlatie van prijs met beslissingsprocesaspecten, heeft het inkomen geen effect. Wanneer de correlatie van het financieel offer hoger is dan de correlatie van prijs, voegt het inkomen "financieel effect" toe aan de invloed van prijs op beslissingsprocesaspecten. Wanneer de correlatie van het financieel offer lager is dan de correlatie van prijs heeft het inkomen wat aan de invloed van de prijs afgedaan. Kortom wanneer het financieel offer hoger correleert dan de prijs met aspecten van het

beslissingsproces en wanneer een hoger inkomen eenzelfde effect heeft als een lagere prijs, is er sprake van een financieel inkomenseffect.

Bij de eerste fase van het beslissingsproces, de probleemherkenning en het probleemoverleg zien we dat de hoogte van de prijs van de uitgaven positief correleert met het al of niet sparen, terwijl het inkomen een negatieve correlatie vertoont. De geconstrueerde variabele: het financiële offer correleert hoger met het wel of niet sparen dan de prijs.

Zoals uit tabel 7. blijkt, geldt voor alle correlaties met betrekking tot probleemherkenning en probleemoverleg dat het patroon: prijs correleert positief, offer correleert hoger positief en inkomen correleert negatief, nergens doorbroken wordt wanneer het aspecten uit deze eerste beslissingsfase betreft. Hieruit kunnen we concluderen dat het inkomen hier een "financieel" effect heeft. Dit betekent dat de laagst-betaalden louter door financiële redenen een moeilijker probleemherkenning en een langer probleemoverleg doormaken.

— De beslissingseenheid blijkt een curvilineair verband te vertonen met de inkomenshoogte: de midden-inkomensgroep beslist significant vaker *samen* (man én vrouw) over de aankopen dan de lage en hoge inkomensgroepen. Een dergelijk verschijnsel is reeds eerder door Komarovsky (1961) aangetoond. Een "subkulturele" invloed werd daar verondersteld op te treden: het financiële beheer zou bij de lage inkomens meer bij de vrouw en bij de hoge inkomens meer bij de man berusten. In dit onderzoek kan een dergelijke dominantie van een van de beide partners voor geen enkel beslissingsveld aangetoond worden. Wanneer niet samen werd beslist, bleek de beslisser voor de verschillende beslissingsvelden en voor de verschillende inkomenshoogten, even vaak de man als de vrouw te zijn.

— Bij het beslissingsproces in engere zin: het informatiezoeken en het evaluatie- en keuzep proces, blijkt het financiële inkomenseffect niet op te treden. Een hoger inkomen blijkt meestal een zelfde invloed als een hogere prijs te hebben op aspecten van het beslissingsproces. Een hoger inkomen betekent dus niet dat vanwege een lager financieel offer minder uitvoerig te werk gegaan wordt bij het informatiezoeken en evalueren van alternatieven (Engel, Kollat & Blackwell, 1968). Het tegendeel is waar.

De verklaring dient dan gezocht te worden in sociale en psychologische factoren zoals opleidingsniveau e.d. die samenhangen met het inkomen. Een hoger inkomen leidt op zich, onafhankelijk van de prijs, tot

intensiever informatiezoekgedrag en tot een uitvoeriger evaluatie- en keuzeproces. Bij hoger inkomen wordt vooral meer bij neutrale informatiebronnen zoals de Consumentengids informatie gezocht en met het inkomen neemt het aantal beoordelingscriteria bij de apparatuurkeuze toe.

Een breukpunt in het beslissingsproces bij de laagstbetaalden blijkt aanwezig. Bij de probleemherkenning en probleemoverleg zijn het de beperkte financiële mogelijkheden die een aanschaf bemoeilijken. De met het inkomen samenhangende sociale en psychologische factoren blijken het vervolg van het beslissingsproces enigszins te vervlakken. Deze beide affecten blijken dan uiteindelijk uit te monden in slechtere aankopen: minder korting, meer spijt (zie onder 3.1.).

Diskussie

Caplovitz, 1963 rapporteerde als eerste in zijn boek "The poor pay more", over het verschijnsel dat "Arme" mensen vaak meer moeten betalen voor dezelfde aankopen dan mensen met een hoger inkomen. Caplovitz, 1963 schrijft deze verschillen in aankoopgedrag voornamelijk toe aan financiële factoren: het Amerikaanse Kredietverleningssysteem en de "duurdere" winkels in "Arme" buurten.

Een andersoortige benadering van het Armoede-probleem (Allen, 1970) richt zich op de inventarisatie van de psychologische en sociale kenmerken van de "Armen". Psychologische kenmerken, zoals in de inleiding vermeld, zijn daarvan het resultaat. Beide benaderingen laten o.i. ieder slechts één zijde van de medaille zien: Caplovitz toont verschillen in aankoopgedrag aan zonder deze voldoende te kunnen relateren aan onderliggende verklaringsmechanismen. De benadering van Allen c.s. toont eigenschappen van de "Armen" aan, echter zonder de invloed daarvan op economisch gedrag te onderzoeken. De beslissingsprocesbenadering lijkt een veelbelovend middel om beide benaderingen geïntegreerd te hanteren bij de bestudering van de situatie van de laagstbetaalden.

De mechanismen die verschillen in aankooppatroon bewerkstelligen, kunnen daarmee onderzocht worden. Een beter inzicht in de wijze waarop de financiële en sociale situatie van de laagstbetaalden doorwerkt in (economisch) gedrag kan het resultaat zijn.

Het onderhavige exploratieve onderzoek heeft aangetoond, dat de financiële beperkingen van de laagstbetaalden hoofdzakelijk van invloed zijn op de beginfase van het beslissingsproces. Voor het verdere

verloop van het beslissingsproces lijken de financiële beperkingen niet zó sterk van belang, daar echter gaan sociale en psychologische factoren, welke met een laag inkomen samenhangen, de laagstbetaalden in negatieve zin parten spelen.

De oorzaken van de "diffuusheid" van het informatiezoeken en evaluatie- en keuzeproces van de laagstbetaalden, zoals eerder vermeld, zullen dan ook voornamelijk in niet-financiële, sociale en psychologische richting gezocht dienen te worden.

Eerst dan zullen maatschappelijke implicaties van één en ander in de vorm van voorlichting of consumenten-"opvoeding" ons inziens ge-effectueerd kunnen worden.

SAMENVATTING

Door de vakgroep Economische Psychologie is in 1974 een exploratief onderzoek uitgevoerd naar het beslissingsproces bij de inkomensbesteding van laagstbetaalden. Daarvoor is bij vier bestedingsvelden: huishoudelijke apparatuur, vakantie, sparen en opleidingen het beslissingsproces van 150 laagstbetaalden-gezinnen vergeleken met overeenkomstige beslissingsprocessen van een controlesteekproef bestaande uit eveneens 150 gezinnen. De financiële mogelijkheden van de laagstbetaalden blijken duidelijke beperkingen op te leveren. De beslissing over en de planning van uitgaven wordt erdoor bemoeilijkt. De eerste fase van het beslissingsproces, de probleemherkenning, neemt vanwege deze financiële beperkingen bij de laagstbetaalden meer tijd in beslag. Het vervolg van het beslissingsproces: het informatiezoeken en het evaluatie- en keuzeprocess, is bij de laagstbetaalden door sociale en psychologische oorzaken diffuser en minder uitgebreid. De financiële en sociale factoren maken dat het aankoopproces bij de laagstbetaalden minder regulier is, tevens komt bij hen meer spijt met de keuze voor.

Summary

In 1974 the Dept. of Economic Psychology made an exploration into the income-allocation and spending decision processes of the poor. The study consists of a comparison of the decision processes between 150 low-income families and a control sample of 150 medium and high income families. The study encompassed four allocation areas: appliances, vacations, savings and education. Substantial evidence was collected, showing that the limited financial possibilities of the poor clearly exert restrictions and hamper their decisions and planning behavior.

With respect to the different phases of the decision making process, the study showed that:

- (a) attributable to the financial restrictions, the aspects of problem-recognition take more time for the poor.
- (b) due to social and psychological factors, the search for information, the evaluation and choice proces of the poor were found to be less extensive and more diffuse.

Together the financial and social factors determine the more irregular buyingprocess by the poor (e.g. credit, second hand). This in turn causes a higher degree of regret of their choices.

Steekproefverantwoording

De steekproef is getrokken uit straatnaamregisters van vijf steden: Groningen, Amsterdam, Utrecht, Leiden en Tilburg. In ieder van deze steden zijn twee steekproeven getrokken. Eén steekproef van "Armere" gezinnen, de andere als controlegroep. "Arm"-zijn is gedefinieerd als wonend in een buurt behorend tot de laagste 20% op de sociaal-ekonomische ladder. Deze sociaal-ekonomische ladder is voor de vijf steden steeds anders, afhankelijk van de verwerking van volkstelling-gegevens in ieder van de steden en afhankelijk van het ter plaatse gehanteerde sociale klassifikatiesysteem. Deze klassifikaties bevatten alleen buurten, geen individuen. Als eerste stap in de steekproef-procedure is daarom eerst de 20%-grens tussen buurten getrokken. Deze 20%-grens is genomen o.b.v. suggesties van Snijders, 1958 en Miller, 1964. In de "Armere" buurten zijn random 120 straatnamen getrokken, uit de overige buurten eveneens 120 straatnamen ter controle. Van deze 120 straatnamen fungeerde 60 (random) straten als primaire steekproefstraten, de overige 60 als reserve. De derde stap uit de steekproefprocedure was de keuze van ekonomisch actieve gezinnen: één per straat. Ekonomisch actieve gezinnen zijn als elementaire eenheden binnen de steekproef genomen omdat werklozen en bejaarden veel sterker vertegenwoordigd zijn binnen de arme groep en omdat het niet-ekonomisch actief zijn van invloed kan zijn op het beslissingsproces. Een en ander hield in, dat een random cijfer onder de 5 als startnummer voor iedere straat is getrokken, waarna met stappen van telkens vijf nummers een ekonomisch-actief gezin binnen iedere straat is gekozen. De leeftijdsverdeling en de gezinssamenstelling en het aantal werkende gehuwde vrouwen bleek voor beide groepen gelijk. De inkomensverdeling is ter controle op de steekproeftrekking onderstaand weergegeven.

Zoals blijkt uit de inkomensverdelingen van beide steekproeven is de scheiding van laagst- en hogerbetaalden redelijk gelukt.

LITERATUUR

- Allen, V. L. (Ed.): *Psychological factors in poverty*. Chicago: Markham, 1970.
- Caplovitz, D.: *The poor pay more*. New York: The Free Press, 1963.
- Durlacher, G. L.: *De laagstbetaalden*. Amsterdam. Wiardi Beckmanstichting, 1965.
- Maatschappelijke Deprivatie: enkele voorlopige bevindingen*. Werkgroep achterblijvende groepen, rapport nr. 1. Min. van C.R.M. Rijswijk, 1967.
- Durlacher, G. L.: *Armoede: een poging tot analyse*, Mens en onderneming, 1973, 27.
- Engel, J. E., Kollat, D. T., & Blackwell, R. D.: *Consumer Behavior*. New York: Holt, 1968.
- Fiselier, A. A. M. Jonker, J. M. L., Keijzer-Huijtes, H. W. M. & Mutter, L. A.: *Laagstgeklasseerden in Nederland*. Nijmegen: Sociologisch Instituut, Katholieke Universiteit, 1972.
- Hansen, F.: *Consumer Choice Behavior: A cognitive theory*. New York: The Free Press, 1972.
- Komarovsky, M.: *Class differences in family decision making on expenditures*. In: Foote, N. F. (Ed.): *Household decisionmaking*. New York: New York University Press, 1961.
- Lampman, R.: *Income distribution and poverty*. In: Gordon, M. (ed.): *Poverty in America*. San Francisco, 1965.
- Mencher, S.: The problem of measuring poverty. *British Journal of Sociology*, 1967, 18, 1.
- Miller, M. P.: *Rich man, poor man*. New York: Crowell, 1964.
- Orshansky, M.: *Counting the poor: another look at the poverty profile*. In: Ferman, L. Kornbluh, J. en Haber, A. (Eds.): *Poverty in America*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1968.
- Verhallen, T. M. M.: Sociale Klasse: een probleemanalyse. *Marktonderzoek Kwartaalschrift*, 1973/74, 3.