

Co dominuje wśród prezentów ślubnych?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: czwartek, 06, sierpień 2026 09:32

Alicja Cisowska

Odsłony: 75

Zdaniem 35,7% Polaków, najodpowiedniejszym prezentem ślubnym od dalszej rodziny i znajomych jest gotówka. Niewiele mniej rodaków, bo 34,5%, uważa, że pieniądзом powinien towarzyszyć choćby drobny upominek rzeczowy. Trzecią najczęściej podawaną opcją okazała się karta podarunkowa, która uzyskała 8,7% wskazań. Do tego widać, że przedmioty do domu zostały wybrane przez 6,6% osób. Z kolei najrzadsze podarunki to elektronika i biżuteria – odpowiednio 1,2% i 1,0% wskazań.

Jak wynika z niedawno opublikowanego raportu pt. „Ślubne prezenty Polaków. Trendy 2026” opartego na specjalnym badaniu opinii publicznej, zdaniem 35,7% Polaków, gotówka to najodpowiedniejszy prezent ślubny od dalszej rodziny i znajomych. W opinii Piotra Bieli z Briju, rodacy wydają się zakładać, że osoby spoza najbliższego kręgu nie muszą podkreślać swojej relacji poprzez szczególnie osobisty czy symboliczny podarunek. W ich przypadku liczy się przede wszystkim sam gest uczestnictwa w ważnym wydarzeniu oraz wsparcie finansowe dla nowożeńców.

– Można zatem powiedzieć, że wraz ze wzrostem dystansu relacyjnego maleje oczekiwanie dotyczące indywidualnego charakteru prezentu. Sama gotówka jest postrzegana jako rozwiązanie wystarczające, eleganckie i praktyczne. Wynik ten pokazuje również, że współczesne normy społeczne dopuszczają różne standardy prezentowe w zależności od stopnia bliskości relacji z parą młodą – dodaje Piotr Biela.

Pieniądże w kopercie plus drobny upominek mają 34,5% wskazań. Zsumowanie dwóch ww. wartości daje ponad 70% wskazań. Dr Wojciech Duranowski, ekonomista z Uniwersytetu Opolskiego, widzi wyraźną dominację, bo ponad 70% to skala, która czyni gotówkę de facto walutą weselną. Ekspert wyjaśnia również, że można w tym widzieć typową cechę społeczeństwa kapitalistyczno-materialistycznego, które skłonne jest wyceniać wartość pieniężną wyżej niż sentyment czy emocje.

– Dar tworzy zobowiązanie i podtrzymuje relację. Z tej perspektywy koperta nie jest wcale wyrazem bezduszości. To gotówka opakowana w gest, którą obdarowani dodatkowo oswajają, wpisując ją w kontekst emocjonalny. Opatrują życzeniami i przypisują konkretnemu celowi – np. mieszkaniowemu – mówi dr Duranowski.

Jak podkreśla Piotr Biela, tak niewielka różnica między ww. odpowiedziami wskazuje, że respondenci są niemal równo podzieleni pomiędzy dwa bardzo podobne modele obdarowywania. Dla części badanych wystarczającym prezentem jest sama gotówka. Natomiast dla niemal równie licznej grupy ważne jest dołączenie symbolicznego dodatku.

– Nie mamy tutaj do czynienia z wyraźnym zwycięstwem jednej koncepcji nad drugą. Raczej obserwujemy współistnienie dwóch społecznie akceptowanych wzorców. Oznacza to, że zarówno sama koperta, jak i koperta uzupełniona drobnym upominkiem są obecnie uznawane za właściwe formy prezentu od dalszych gości weselnych – wyjaśnia Piotr Biela.

Trzecią najczęściej wybieraną opcją okazała się karta podarunkowa, którą wybrało 8,7% uczestników badania. Piotr Biela uważa, że może ona być postrzegana jako kompromis pomiędzy gotówką a tradycyjnym prezentem. Dla znajomych czy dalszej rodziny stanowi wygodne rozwiązanie, które pozwala zachować bardziej prezentowy charakter podarunku, a jednocześnie pozostawia obdarowanym pewną swobodę wyboru. Prezenty rzeczowe do domu uzyskały tylko 6,6% wskazań.

– Par wchodzących w małżeństwo z już urządzonym gospodarstwem domowym jest dziś znacznie więcej niż dwie dekady temu. Klasyczna wyprawka straciła sens, gdy narzeczeni często mieszkają razem latami

Co dominuje wśród prezentów ślubnych?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: czwartek, 06, sierpień 2026 09:32

Alicja Cisowska

Odsłony: 75

przed ślubem. Tam, gdzie prezent rzeczowy się utrzymuje, zwykle przesuwają się ku rzeczom symboliczno-dochodzeniowym, a nie czysto użytkowym – uważa ekspert z Brijy.

Z katalogu prezentów ślubnych od dalszej rodziny i znajomych praktycznie zniknęły elektronika i biżuteria. Uzyskały odpowiednio 1,2% i 1% wskazań. W ocenie dr. Wojciecha Duranowskiego, te kategorie wypadły właśnie dlatego, że są drogie i wysoce zindywidualizowane. Ryzyko „chybienia” w gust jest ogromne, a koszt – błędu wysoki.

– To podręcznikowy przykład tego, że wartość prezentu spada najszybciej, bo nikt nie chce podarować smartfona, który okaże się gorszy od tego, który para już ma. Dodatkowo elektronika błyskawicznie się starzeje i tanieje, więc jako nośnik wartości jest po prostu nieopłacalna w porównaniu z gotówką, która nie traci na aktualności – podsumowuje ekonomista z Uniwersytetu Opolskiego.

Źródło: IP