

Д. Рогозин, К. Мануильская, И. Климов

Тестирование вопросов о доходе

Уровень дохода – ключевая социально-демографическая характеристика. Этот показатель является традиционным не только для социологических и маркетинговых исследований, но и с давних пор представляет интерес для комитетов статистики, земских ведомств и других организаций, чья деятельность связана со сбором и анализом информации о населении.



Фредерик Ле Пле

Первые эмпирические проекты в социальных науках и, в частности, методически опробованные исследования семьи и доходов домохозяйств относятся к середине XIX века. В истории исследований такого рода Поль Лазарсфельд особо выделял французского горного инженера Фредерика Ле Пле (F. Le Play, 1806–1882), путешествовавшего по Европе с целью изучения “типичной” семьи и ее образа жизни, совершившего десяток экспедиций по странам Западной и Восточной Европы, Азии и Африки [Lazarsfeld. P. 239]. С 1829 по 1840 год он каждое лето путешествовал, собирая сведения о семьях, занимающих разный статус в социальной стратификации своего города или деревни¹ [Higgs. P. 410–415]. Результатом многочисленных поездок стал наиболее известный, многократно

переизданный труд Ле Пле “Les Ouvriers Européens” (1855). Центральная его тема – бюджеты домохозяйств и перечень их инвентаря; он регистрировал все монетарные и немонетарные доходы и расходы каждой семьи за год. “Бюджет – это ключ, который открывает все семейные тайны, поскольку все события, составляющие жизнь рабочей семьи, в той или иной степени проявляются в форме доходов и расходов”².

К получению статистической информации посредством анкетирования или проведения массового опроса Ле Пле относился с недоверием. Он полагал, что, с одной стороны, значение статистических показателей сильно зависит от способа их расчета; с другой стороны, средние величины – опасный инструмент, лишь скрывающий истинное положение дел, неравенство и дифференциацию в доходах [Higgs. P. 424]. Более надежным Ле Пле считал метод наблюдения. Тем не менее именно представитель статистической науки, руководитель Прусского статистического бюро Эрнст Энгель проявил наибольший интерес к исследованию Ле Пле и на его основании открыл общую закономерность: “чем беднее семья, тем большую часть общего суммарного дохода должна она расходовать на питание”³.

В современной интерпретации “закон Энгеля” формулируется так: частные расходы на средства первой необходимости снижаются с увели-

¹ В 1837 году по приглашению Анатолия Демидова проводит инспекцию организации горного дела, а попутно знакомится с жителями сельской России, изучает их быт, структуру расходов и доходов.

² Цит. по: [Zeisel. S. 113].

³ Цит. по: [Kern, S. 61].

чением доходов, что лежит в основе макро- и микроэкономической теории потребления.

Со становлением и распространением массовых обследований вопросы о доходах и благосостоянии населения прочно вошли в исследовательскую практику. Если основной причиной первых исследований был интерес государства в обосновании налоговой политики [Rort. P. 794–795], впоследствии доходы стали обязательным атрибутом любых исследований, независимо от их тематики, заказчика и бюджета.

Сегодня вопрос о доходах играет первостепенную роль. С одной стороны, это одна из немногих количественных переменных, позволяющих развивать параметрические модели в социальных исследованиях. С другой – это показатель, регулярно измеряемый статистическими органами, а значит, являющийся критерием репрезентативности выборки.

Как задают вопросы о доходе

Традиционно вопросы о размере и источниках доходов причисляют к числу сенситивных, поскольку большинство людей считают такую информацию сугубо личной и не подлежащей раскрытию незнакомым людям. В одном из исследований [Мягков], отвечая на вопрос о степени деликатности темы о доходах, лишь треть респондентов отметили, что такой разговор не вызывает у них никакого смущения. В экспериментах еще раз подтверждено, что “чем выше размеры зарплаты, тем чаще респонденты ее занижают и, напротив, чем меньше этот показатель, тем больше склонность его завышать” [Попова, Моин. С. 108]. Подобная стратегия ответа приводит к “усреднению” заработков. Причем обнаруженные закономерности прослеживаются на всех подвыборках, независимо от пола, возраста, образования и социального статуса [Попова, Моин. С. 108–109].

Сенситивность вопроса о доходах основывается не только на представлениях о приватной и публичной сфере разговора, но и об особенностях публичного дискурса как такового. Даже согласившись отвечать на достаточно личный вопрос, люди не выполняют роль счетных машин. Они корректируют когнитивные задачи по отношению к контексту коммуникации. Такого рода

коррекцию принято называть социально одобряемым вербальным поведением. И чтобы дополнить перечень проблем, следует сказать о распространенности прямого отказа отвечать на вопрос о заработках – самой высокой среди всех социально-демографических переменных [Мягков. С. 32–33], хотя в ранних методических экспериментах уровень отказов фиксировался на довольно низком уровне. Так что из сказанного следует, что чрезвычайно важно контролировать даже незначительные смещения в ответах.

Можно выделить два основных подхода к конструированию вопроса об уровне доходов (*табл. 1*). В первом используются прямые вопросы о фактической величине дохода, о стоимости тех или иных вещей, предметов, которыми владеет респондент или домохозяйство, о расходах на различные нужды. Во втором требуется оценочное суждение об уровне благосостояния, он скорее отражает не демографическую характеристику, а субъективное восприятие респондентом своего благополучия или неблагополучия.

Многие исследователи, стремясь повысить точность измерений, предлагают использовать открытый вопрос о величине дохода или заработной платы, который позволяет не только рассчитать средние оценки и степень их разброса, но и создать типологию обыденных представлений о доходе [Петрушенко. С. 6]. Однако если учитывать когнитивные и коммуникативные ограничения, а также потенциально высокий уровень неответов и возможность получения недостоверной информации, необходимость такой формулировки не очевидна. Представляется оправданным утверждение, что желаемая точность должна соотноситься с имущественными различиями опрашиваемых, с тем, насколько приемлемо говорить о доходах в их обыденной жизни и в их среде [Die Befragung, S. 49]. К сожалению, часто исследователю заранее неизвестен допустимый уровень точности, и определить его не всегда возможно даже по результатам пилотажа.

Вопрос о доходе – наиболее трудно операционализируемый социально-демографический признак. Все до сих пор предпринимавшиеся попытки в лучшем случае создают непротиворечивый образ в некоторой знакомой исследователю системе координат. Используемые анкетные

Табл. 2. Вопросы о доходе и материальном благосостоянии

| Фактологический подход | Оценочный подход |
|--|---|
| <p>Какие у Вас доходы?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) до 500 DM 2) 501–1000 DM 3) 1001–1500 4) 1501–2000 DM 5) 2001–2500 DM 6) 2501–3000 DM 7) более 3001 DM ❖ <p>Каким был общий доход всех членов Вашей семьи в 1999 году? Пожалуйста, учитывайте поступления от всех работ, чистый доход от бизнеса, фермы или ренты, пенсии, дивиденды, социальные выплаты и любые другие доходы, которые получили Вы или любой член семьи. ❖❖</p> <p>\$ _____ в 1999 году.</p> <p>Если не знает или отказ: Сумма была больше \$30,000? Если “да”: Сумма была больше \$50,000? Если “да”: Сумма была больше \$75,000? Если “нет”: Сумма была больше \$40,000? Если “нет”: Сумма была больше \$15,000? Если “да”: Сумма была больше \$20,000? Если “нет”: Сумма была больше \$10,000?</p> <p>Сколько лично Вы заработали в прошлом месяце? ❖❖❖ _____ руб.</p> <p>Скажите, пожалуйста, каким был доход Вашей семьи в прошлом месяце в расчете на одного человека? ❖❖❖ _____ руб.</p> <p>Какую сумму Вашему домохозяйству удалось отложить, накопить с начала 2005 года? ❖❖❖❖ _____ руб.</p> <p>Сколько денег обычно приходится тратить Вашему домохозяйству в месяц на: ❖❖❖❖</p> <ol style="list-style-type: none"> a) еду _____ руб. b) одежду _____ руб. c) коммунальные услуги _____ руб. d) транспорт (включая топливо для транспорта) _____ руб. e) досуг (гости, подарки, кино) _____ руб. f) социальные нужды (школа, больница) _____ руб. g) другое, укажите что _____ руб. <p>Какие предметы длительного пользования и в каком количестве имеются в Вашем домохозяйстве? ❖❖❖❖</p> <ol style="list-style-type: none"> 01) телевизор 02) видеомагнитофон, видеоплеер 03) DVD-плеер 04) видеокамера (...) 23) автомобиль | <p>Какая из приведенных ниже оценок наиболее точно характеризует материальное положение Вашей семьи?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) денег не хватает даже на приобретение продуктов питания 2) денег хватает только на приобретение продуктов питания 3) денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, более крупные покупки приходится откладывать 4) покупка большинства товаров длительного пользования (холодильник, телевизор) не вызывает трудностей, однако купить квартиру мы не можем 5) денег достаточно, чтобы вообще ни в чем себе не отказывать ❖❖❖❖❖ <p>Как бы Вы оценили в настоящее время материальное положение Вашей семьи? ❖❖❖❖❖</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) очень хорошее 2) хорошее 3) среднее 4) плохое 5) очень плохое 6) затрудняюсь ответить |
| <p>❖ [Die Befragung. S. 41]. ❖❖ [Duncan, Peterson, 2001, p. 252]. ❖❖❖ ФОМ. ❖❖❖❖ Центр социологических исследований МГУ.</p> | <p>❖❖❖❖ “Циркон”, Социологическая служба “Арт-прогноз”, Росстат: Национальное обследование благосостояния населения и его участия в социальных программах – НОБУС, 2003. ❖❖❖❖❖ ВЦИОМ.</p> |

вопросы пригодны для чрезвычайно узкого сегмента социального мира. Причина заключается в несопоставимости двух “миров”, в которых пребывают денежные знаки. Один отражает мир числовых операций, пригодный для разных математических действий. Второй – это мир символов, знаков и образов, мир ассоциаций и обыденных интерпретаций, в котором деньги пребывают в качестве элемента жизненного мира и вписаны в практику общения людей, а также во множество лично значимых событий, ситуаций и социальных процессов.

Невнятная потребность совместить данные миры в рамках стандартного опроса создает невнятную, закрытую для научного анализа ситуацию: информацию из одного “мира” исследователи привычно и рутинно перебрасывают в другой, условно допустив их тождественность. К сожалению, привычка не замечать этого укоренилась в исследовательской среде, и только проблемный разговор о тривиальных, казалось бы, вещах дает надежду на нахождение оптимального решения.

Таким образом, в приведенных выше вопросах, помимо ряда методических и коммуникативных неадекватностей, изначально заложена ошибка интерпретации. Поэтому наша задача – выявить и дать систематическое описание проблем, связанных с одной из формулировок вопроса о доходах, принятой в Фонде “Общественное мнение”. Эта формулировка, привязанная к конкретному месяцу, звучит так: *“Скажите, пожалуйста, каким был доход Вашей семьи в мае в расчете на одного человека?”**

С целью получить дополнительный материал для анализа задавались три уточняющих вопроса. Один сформулирован в форме инструкции интервьюеру по проведению подсчета дохода: *“Интервьюер! Объясните респонденту, что надо сложить доходы всех членов семьи и разделить на число людей в семье”*, два других направлены на уточнение фактической информации и прояснение когнитивных механизмов при подготовке ответа респондентом: *“Расскажите, пожалуйста, как Вы посчитали доход?”* и *“Сколько лично Вы заработали в мае?”*

* Май 2006 года.

Стратегия работы с полученным материалом определялась аналитической задачей – описать особенности когнитивных процессов при ответе на вопрос о доходе. Всего было опрошено 30 человек, и в качестве единицы наблюдения определен совокупный ответ одного респондента. Анализ был направлен на систематизацию информации и формулирование гипотез. Так как любые количественные расчеты здесь неуместны, мы свели их к минимуму.

Коммуникативные и когнитивные проблемы

Доходы – актуальная тема для многих семей, и закономерно, что респонденты не дают односложных ответов, а переходят к другим сопутствующим темам: 13 из 30 респондентов затрагивали сюжеты, выходящие за рамки вопроса. В большинстве случаев это наиболее насущные проблемы: недостаток средств (6 человек), недомогание и необходимость покупать лекарства (4 человека), особенности распределения денег в семье (3 человека). Зачастую одна тема влечет за собой обращение к другой, особенно если в разговор вмешивается кто-нибудь из членов семьи.

“Интервьюер: Вот лично Вы получили в мае?”

Член семьи респондента: Она болела, какое там.

Респондент: Нет, в мае я получила.

Член семьи респондента: четыре тысячи?

Респондент: За май я получила четыре с половиной тысячи, но я работала на полторы ставки – стационар и поликлиника. Я работала с половины девятого до шести часов – вот инфаркт у меня и получился. Меня с работы забрали, на «скорой» отвезли.

Член семьи респондента: Переутомление.

Респондент: За четыре с половиной тысячи.

Член семьи респондента: А платили бы десять тысяч ей – она бы спокойно бы на одной ставке <работала>”.

Следует ли избегать такого расширения ответа, добиваться лишь односложных численных ответов? Согласиться с этим может лишь человек, далекий от реалий научного исследования. Ле Пле возражал против бесцеремонной и формальной регистрации доходов, предлагая внимательно

прислушиваться к жизненным историям, которые оказываются более информативными, нежели формально-объективная информация.

Источник существенных коммуникативных проблем – высокая сенситивность вопроса о доходе. Даже если это не сказывается напрямую на искажении реальной суммы заработков, безусловно, это оказывает влияние на ход и атмосферу диалога.

Интервьюер: *Так, значит, скажите, пожалуйста, как Вы подсчитали доход? Ну, то есть пенсия...*

Респондент: *А простите, у Вас есть книжечка, что Вы являетесь?.. Я не спросила.*

Интервьюер: *Конечно, есть.*

Респондент: *А сейчас у меня уже возникло. Думаете, я слишком?..*

Интервьюер: *Нет-нет.*

Респондент: *Это я не в качестве обиды Вам.*

Интервьюер: *Московская прописочка.*

Респондент: *А, все ясно.*

Интервьюер: *Это Фонд «Общественное мнение».*

Респондент: *Это Вы мне паспорт показали.*

Интервьюер: *Да, а Вам надо еще удостоверение?*

Респондент: *Не надо, не надо, не надо. Наверное, есть. Потому что знаете, что? Мне сразу... посмотрела на меня моя-то софработник, да, она мне подморгнула – что, дескать...*

Интервьюер: *Взяла бы и осталась тут, если переживает.*

Респондент: *Она спешит, она с дачи на дачу”.*

Дополнительные вопросы о статусе организации, проводящей исследование, возникли у респондента уже после того, как было задано большинство вопросов анкеты (сведения о доходе собираются в конце интервью). Участник опроса потребовал повторного и более подробного представления, а затем он посчитал необходимым смягчить ситуацию извинением.

Традиционно считается, что уверениями в анонимности можно повысить доверие людей к опросу. Вместе с тем многочисленные методические эксперименты не подтвердили гипотезу о том, что такие напоминания повышают искренность ответов [Reamer]. Более того, Дж. Фрей показал, что до-

полнительные заверения в анонимности непосредственно перед социально-демографическим блоком, наоборот, приводят к более высокому уровню неответов на эти вопросы. Особенно это касается информации о доходах: уровень неответов в группе, где интервью проходили с повторным напоминанием, составил 15%, тогда как в контрольной (без такого напоминания) – 7% [Frey. P. 269].

При обсуждении вопроса о доходах помимо коммуникативных трудностей выделяются две группы когнитивных проблем, также осложняющих развитие диалога. Первая группа связана с пониманием вопроса, вторая – с поиском в памяти необходимой для подсчета информации и проведением требуемых арифметических операций.

Понимание вопроса

В обыденном понимании “доход” не всегда воспринимается как совокупное для семьи поступление денежных средств. В нашем исследовании некоторые участники ассоциировали его только с “чистой” прибылью, то есть возможностью отложить или накопить деньги, но никак не с систематически получаемой заработной платой или пенсией.

Интервьюер: *Нет, Ваш доход, понимаете, на человека.*

Респондент: *Доход – что такое?*

Интервьюер: *На человека. Какой был доход в Вашей семье?*

Респондент: *Какой доход! Еле-еле я живу, я же говорю...*

Интервьюер: *В цифрах сколько это?*

Респондент: *Еле-еле я живу – на хлеб, на молоко.*

Интервьюер: *Нет, Вы понимаете, доход на человека какой?*

Респондент: *Какой доход имеется?*

Интервьюер: *Хорошо. Вот если Вы вот сложите все доходы всех членов семьи и разделите на число людей в семье.*

Респондент: *Никакой доход у нас нету. Если я один с руками. Если я не пойду... Сколько зелени выращивает у меня жена – торгую...*

Интервьюер: *Получаете?*

Респондент: *Мало получаю. Вторая группа, по жизни инвалид. Совсем мало – на хлеб, на молоко не хватает”.*

Низкий уровень образования респондента (в данном случае – семь классов), конечно, объясняет неверное толкование слова, но лишь отчасти. Мы не можем игнорировать факт потенциальных смещений, вызванных непрозрачностью на уровне обыденных представлений и неопределенностью понятия “доход”. В данном случае обыденная концепция “дохода” вызвала коммуникативные затруднения – оказалось крайне непросто объяснить респонденту, *о чем именно идет речь*, не говоря уже о необходимости провести определенные арифметические действия.

Еще один пример из нашего исследования показывает, что существуют и иные источники обыденных концептуализаций.

Интервьюер: *Скажите, пожалуйста, каким был доход в мае, вот у Вас?.. Пенсия, ну, вот что родственники помогают?*

Респондент: *Ну, дочь мне помогает, покупает. Вот купила прибор для измерения – у меня диабет – для измерения сахара в крови.*

Интервьюер: *А так на пенсию живете?*

Респондент: *А так – на пенсию.*

Интервьюер: *В мае какая пенсия?*

Респондент: *Вы думаете, я помню?*

Интервьюер: *Ну примерно.*

Респондент: *Около пятисот рублей.*

Интервьюер: *Пенсия пятьсот рублей?*

Респондент: *Да, вот так... Ой, нет, пять тысяч!*

Интервьюер: *Ага. Я-то думаю, таких сумм наверняка нету.*

Респондент: *Нет-нет-нет.*

Механизм выстраивания концепции “дохода” принципиально отличается от описанного выше. Можно предположить, что ошибка вызвана не столько неумением оперировать количеством нулей и соответствующими языковыми маркерами, сколько эффектом создания “субъективной эквивалентности”. Респондент, услышав вопрос, начинает рассказывать о насущных проблемах, и реальность их существования, проявляющаяся в переживаниях, неудовлетворенности, в повседневных трудностях, побуждает его подыскивать тождественное их выражение в реальности статистической, цифровой (в рамках субъективно проинтерпретированной

эквивалентности мира жизненных ситуаций и мира цифровых значений).

Обыденные концепции “дохода” наверняка не исчерпываются приведенными примерами. Однако уже они демонстрируют связность и значительное влияние сопутствующего дискурса (скрытого или явного) на процесс формирования ответа, который в итоге будет включен в анкету.

Помимо проблем с понятиями есть и еще один источник трудностей – оцениваемый период времени. В тестируемом вопросе респондентам предлагается оценить уровень дохода *за прошедший месяц*. В некоторых случаях люди склонны отклоняться от непосредственного вопросного задания, например, когда респондент занят сезонной работой и не имеет стабильного ежемесячного заработка (от месяца к месяцу он может варьироваться от очень высокого до очень низкого). Предполагая, что исследователя интересует некоторый “средний доход”, человек начинает перевзвешивать свои расчеты:

Интервьюер: *Скажите, пожалуйста, каким был доход Вашей семьи в мае в расчете на одного человека?*

Респондент: *Совершенно не могу сказать. Я не могу ответить на этот вопрос, потому что у нас очень нестабильный доход в семье. У нас бывает много денег, у нас бывает мало денег. В мае? В мае... Ну, возможно, май был не очень удачным месяцем в моей жизни. Может быть, долларов по пятьсот...*

Интервьюер: *Скажите, пожалуйста, как Вы подсчитали доход?*

Респондент: *Я подсчитала таким образом, что в мае дохода не было практически. Поэтому мы жили только на то, чтобы вообще жить (Усмехаясь). То есть мы только питались.*

Интервьюер: *Пожалуйста, сколько заработали Вы лично в мае?*

Респондент: *Ну почему в мае-то? Давайте я Вам про другой месяц расскажу. В апреле я заработала... В мае я заработала мало денег. Ну, может быть, может быть, свои же пятьсот долларов. В другие месяцы я зарабатываю больше. Иногда”.*

Обратим внимание на последнюю реплику респондента: он с большей охотой готов рассказать о более успешном месяце – когда доход был высоким. Таким образом, нельзя исключать, что респонденты в некоторых случаях склонны преувеличивать размер дохода. Теоретически, чтобы исключить подобный интерпретативный сдвиг, а также получить дополнительную информацию для корректировки данных, можно задать дополнительный вопрос: *“Можете ли Вы сказать, что в прошлом месяце Ваша семья получила обычный, типичный для Вас доход, или он был больше, или же меньше, чем всегда?”*

Операции подсчета

Арифметические действия оказываются наиболее узким местом вопроса. Как показало наше исследование, уточнение “на одного члена семьи” как правило, упускается. Это типичная ошибка – сообщение о величине только собственного дохода.

“Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким был доход Вашей семьи в мае в расчете на одного человека?”

Респондент: В расчете на человека... ну, три тысячи пенсия.

Интервьюер: Нет, на человека.

Респондент: На человека... Ну, вот... А, на человека получается чуть меньше”.

В такой ситуации интервьюер должен задавать дополнительные вопросы и просить рассказать о способе расчета, однако это происходит только в том случае, когда он смог распознать ошибочность подсчета и не поленился уточнить и перепроверить ответ. Как мы понимаем, рассчитывать на презумпцию профессиональности интервьюера было бы неправильно – все люди совершают ошибки, да и обстоятельства полевой работы могут быть самыми разными. Следовательно, необходимость дополнительных вопросов из технической и дисциплинарной проблемы превращается в проблему методическую, конструктивную, лежащую в сфере конструирования вопросника.

В тестируемой формулировке невозможно выяснить уровень дохода, не задав серию дополнительных вопросов. В противном случае велика

вероятность заниженных, а подчас и ошибочных данных. Для определения среднего дохода на одного члена семьи от респондента требуется не только осведомленность о доходах всех членов семьи, но и умение оперировать со средними значениями, а также навык устного счета. Каждое требование приводит к серии систематических смещений. Как правило, опрашиваемый учитывает не все источники дохода, а только основной – одну из зарплат (если их несколько) или пенсию. Вновь только дополнительные вопросы, решение о которых находится всецело в ведении интервьюера, помогают прояснить ситуацию:

“Интервьюер: Скажите, каким был доход в мае в расчете на одного человека?”

Респондент: Ну, в мае на одного человека... в рублях?

Интервьюер: Ага.

Респондент: Тысяч... тысяч шесть.

Интервьюер: Здесь считается следующим образом, то есть складывается все вместе – то есть пенсия, зарплата, там, вторая пенсия – и делится на количество человек в семье. То есть на двоих в Вашей семье.

Респондент: Ну, если с пенсией... То побольше получится”.

Даже при таком уточнении у нас не может быть полной уверенности, что респондент учел все свои доходы. Возможно, с помощью серии наводящих вопросов могли бы быть выявлены дополнительные источники.

Кроме того, часть респондентов просто не готова к проведению расчетов – без подготовки, на ходу и без подручных средств. Тогда определять среднедушевой доход приходится интервьюеру.

“Интервьюер: ...сколько родители зарабатывают, просто не знаете, да?”

Респондент: Ну как не знаю... ну, в пределах десяти.

Интервьюер: Каждый, да? А скажите, сколько Вы заработали за май?

Респондент: Я – шесть.

Интервьюер: Ага, шесть тысяч. То есть получается 26 тысяч на троих, где-то по семь тысяч на человека с небольшим.

Респондент: Наверно”.

Не многие могут похвастать точностью устного счета, и интервьюеры здесь не исключение. В приведенном диалоге у интервьюера фактически имелась вся информация для достоверной записи, однако вместо 8700 рублей он заносит в анкету 7000 рублей дохода на одного человека в семье. Такие ошибки просто непростительны, поскольку целиком объясняются “эффектом интервьюера”. Кроме того, они порождают и своеобразные “эффекты ответа”: респондент не критически следит за счетными операциями интервьюера, полагая его большую – по сравнению с ним – компетентность и опытность в расчетах. Однако, как мы увидим из следующего диалога, интервьюеры склонны относиться подобным образом и к подсчетам, которые ведут респонденты, передоверяя им ответственность за правильность информации.

“Интервьюер: И скажите, пожалуйста, каким был доход Вашей семьи в мае в расчете на одного человека?”

Респондент: Семь тысяч – разделить на девять. Семьдесят на девять... шесть, пятьдесят четыре, шесть, шестьдесят три, шесть, правильно. Это будет шестьдесят, пятьдесят четыре, шесть, семь, семью и... шестьдесят три, будет семьдесят. Шесть, шесть, шесть. Это сколько получается-то?

Интервьюер: Три шестерки – мрачно.

Респондент: Нормально. Оно так и вышло. Три шестерки. Только не рублей. Шестсот шестьдесят шесть рублей в месяц.

Интервьюер: Понятно. Это официально. А если все доходы сложить там?..

Респондент: Семь тысяч рублей. Все доходы.

Интервьюер: На девять человек?

Респондент: Две пенсии. Моя и батина, и все. Какие еще доходы?”

Отметим, что если семь тысяч рублей разделить на девять членов семьи, то получается не 666 рублей, как озвучил респондент, а примерно 777 рублей.

Приведенные примеры позволяют сформулировать гипотезу о существовании эффекта “переадресации ответственности” в случаях, когда анкетное задание требует сложных и многоходовых операций, сценарий которых не прописан в вопроснике четко и однозначно. Суть эффекта – не критичное следование за рассуждениями себе-

седника в ходе подготовки (поиска) нужного ответа при неявной установке “ему виднее”.

Наше исследование показывает, что о точности количественной информации говорить не приходится: 21 респондент из 30 (а это 70%), отвечая на вопрос, уже в этот момент высказывали сомнение в точности оценок. Смогли точно назвать свой личный доход только половина опрошенных (15 человек), но семеро из них не смогли указать на уровень дохода своих близких, и треть называли явно приблизительные цифры. Лишь три человека смогли точно назвать и свой доход, и доход других членов семьи.

Среди другой половины опрошенных, давших приблизительные сведения о личных доходах (15 человек), шестеро также лишь приблизительно определяли уровень доходов других членов семьи. Семеро вообще не упомянули о доходах проживающих с ними или же признались в своем незнании.

Итак, можно выделить несколько причин неточности ответов о среднедушевом доходе. *Первая* – респондент не владеет необходимой информацией, он не знает всех источников семейного дохода, даже приблизительных сумм.

Вторая причина связана с проживанием на одной жилой площади нескольких семей, ведущих раздельное хозяйство. Здесь возникают не только трудности с подсчетом, но и трудности идентификации – о ком идет или же надо вести речь в интервью.

Третья причина определяется когнитивным заданием – неоправданным требованием к респонденту подсчитать средний доход, хотя это можно сделать вполне механически на этапе анализа данных. Достаточно знать совокупный доход семьи, который определить гораздо легче, и количество членов семьи – вопрос также необходимый для контроля смещений на этапе отбора внутри домохозяйства. Тем более, надежная информация о семейном доходе позволяет использовать самые разные показатели экономического состояния семьи.

И четвертая причина. Как видно из приведенных примеров, и респонденты, и интервьюеры склонны производить округление данных, но происходит это по разным правилам. Наивно по-

лагать, что выбор того или иного правила осуществляется случайным образом, следовательно, мы не можем закрыть глаза на возникающие смещения. Вопрос заключается в следующем: зачем перекладывать на респондента и интервьюера работу, которую они заведомо будут делать с ошибками, тогда как социолог имеет все возможности для проведения нужных расчетов.

Таким образом, все изложенное приводит нас к выводу, что не стоит перекладывать на участников полевой коммуникации задачу расчета нужного показателя. Лучше всего ориентироваться на простые и понятные анкетные задания, а построение индексов и индикаторов оставить для лабораторий. Тем самым мы снимем хотя бы часть когнитивной нагрузки на респондента.

Стратегии ответа: оценка и подсчет

С. Садмен, Н. Брэдберн и Н. Шварц выделяют два основных приема, используемых в ответах на количественные вопросы: *оценка и подсчет*. В первом случае респонденты, опираясь на схематические представления о средней частоте происходящих событий или средней величине доходов, оценивают их количество или сумму. Во втором они вынуждены вспомнить определенные факты и произвести их подсчет [Садмен, Брэдберн, Шварц, С. 203]. Вопрос о среднем доходе на человека в семье предполагает стратегию подсчета, хотя в коммуникативной ситуации респонденты, как мы видели, используют оценку. Если в семье проживает больше двух человек, то без дополнительных пояснений подсчет становится просто невозможным из-за множества коммуникативных препятствий (нежелание показать свою неосведомленность в семейном бюджете, недостаточное время для ответа, усталость и т. д.)⁴. Одновременно с неточностью в данных возникает еще один эффект: у интервьюеров появляется привычка к приблизительной, необязательной регистрации ответов: “что скажет респондент, то и запишем”. Вопрос перестает работать, поскольку ни

интервьюер, ни респондент не заинтересованы в корректности операций по решению довольно сложной задачи. Для них актуальны другие проблемы: длительность интервью, понимание вопросов, поддержка коммуникации без обременительного для обоих затягивания беседы, и в целом – сотрудничество с совершенно незнакомым человеком.

Нельзя однозначно говорить о предпочтительности в массовом опросе того или иного способа: “Ни подсчет, ни оценку нельзя считать пригодными для всех случаев. Оценка дает лучшие результаты при регулярных событиях, подсчет – при редких. Существуют методы улучшения обоих подходов, но они далеко не всегда эффективны, особенно когда речь идет о трудном задании” [Садмен, Брэдберн, Шварц, С. 227]. Однако в наших силах наиболее адекватным образом построить опросную процедуру с учетом специфики каждого из приемов. Садмен, Брэдберн и Шварц

Выделяются два основных приема, используемых в ответах на количественные вопросы: оценка и подсчет. В первом случае респонденты оценивают количество или сумму. Во втором они вынуждены вспомнить определенные факты и произвести их подсчет

предлагают два варианта: для оценочной стратегии – контроль смещений в повторяющихся событиях⁵, для стратегии подсчета – декомпозицию [Садмен, Брэдберн, Шварц, С. 220–221]. Разумеется, применительно к каждому случаю осмысленно провести методический эксперимент для проверки надежности и точности данных, собираемых каждым из способов.

Контроль смещений в повторяющихся событиях направлен на уточнение оценочного ответа, на конкретизацию значимых обстоятельств

⁴ Экспериментально доказано, что любое увеличение числа оцениваемых элементов стимулирует переход от подсчета к оценке. Чем больше визитов, источников дохода, друзей и т. д. приходится вспоминать и учитывать при подготовке ответа, тем с большей вероятностью подсчет уступает место обобщающей оценке. В экспериментах Е. Блэр и С. Бартона о способах подсчета визитов в ресторан этот эффект наблюдался уже после четырех событий за оцениваемый период времени [Blair, Burton, 1987; Burton, Blair, 1991].

⁵ В их терминологии – стратегия редукации смещений устойчивости.

и/или компонентов оцениваемой ситуации. Например:

1. *Сколько человек из Вашей семьи, включая Вас, проживает в этой квартире?*

2. *Скажите, пожалуйста, сколько денег было получено или заработано Вашей семьей в прошлом месяце?*

3. *Сколько еще человек, исключая Вас, получают или зарабатывают деньги в Вашей семье?*

4. *Какие из перечисленных видов заработка или получения денег были в Вашей семье в прошлом месяце?*

- 1) заработная плата;
- 2) пенсионные или социальные выплаты, дотации, льготы;
- 3) частный бизнес;
- 4) приусадебный участок;
- 5) помощь родственников или друзей;
- 6) прочие источники поступлений.

5. *Учитывая эти поступления, сколько денег было получено или заработано Вашей семьей в прошлом месяце?*

Прием декомпозиции основан на разложении всех элементов дохода на составляющие. Например, Бюро переписи США задает каждому члену семьи не менее двадцати вопросов, отражающих как минимум шесть основных источников доходов: заработная плата, дотации и пособия, пенсионное обеспечение, благотворительная помощь, доходы от капиталов и земли, материальная помощь детям (алименты, взносы других лиц) [Садмен, Брэдберн. С. 201–204]. Подобное развертывание одного концепта может позволить себе далеко не каждая исследовательская организация. На то есть как экономические, так и методические соображения, в частности – необходимость удерживать внимание респондента на одной теме.

Поскольку вопрос о доходах включает два измерения – кто получает деньги и из какого источника, – кажется оптимальным представлять его в табличной форме (табл. 3)⁶.

Табл. 3. Табличная форма вопроса о доходе

| Источник дохода | Респондент | Супруг(а) | Родитель 1 | Родитель 2 | Другие члены семьи | Другие члены семьи |
|---|------------|-----------|------------|------------|--------------------|--------------------|
| 1. Заработная плата | | | | | | |
| 2. Пенсионные или социальные выплаты, дотации, льготы | | | | | | |
| 3. Частный бизнес | | | | | | |
| 4. Приусадебный участок | | | | | | |
| 5. Помощь родственников или друзей | | | | | | |
| 6. Прочие поступления денег | | | | | | |

Соответствующие формулировки:

1. *Сколько человек из Вашей семьи, включая Вас, проживает в этой квартире?*

2. *Назовите, пожалуйста, примерную сумму, получаемую каждым членом семьи, проживающим вместе с Вами.*

Возможно, заработную плату следует разбить на основную и дополнительную, либо включить в текст инструкции для интервьюера комментарий, что требуется информация о зарплате не только по основному месту работы, но и по работам, выполняемым по контракту, трудовому соглашению, на половину или четверть ставки и т. д. Безусловно, предварительно полезно оценить, какой процент населения или же иной генеральной совокупности работает на нескольких работах.

У каждой из описанных стратегий есть свои достоинства и свои недостатки. Всякий раз, когда нужно спросить о каких-то количественных параметрах, разумно четко ориентироваться на какой-либо один прием и, разумеется, провести тестирование созданного инструмента.

Однако что же можно сделать с вопросом о доходе? Мы не готовы дать окончательный ответ,

⁶ В академических исследованиях обычно не используют табличные формы, которые фактически позволяют лишь более компактно разместить на полосе анкеты обширный перечень вопросов и, соответственно, облегчить воспроизведение вопроса интервьюером (последний имеет возможность воспринимать весь блок вопросов в целом, что позволяет корректировать частные ответы). Однако схемы пошагового предъявления вопросов с развернутой системой переходов занимают столько места и времени, что использовать их нецелесообразно, если исследование не посвящено именно доходам.

и в этом, наверное, состоит главный недостаток нашего проекта. Тем не менее мы постараемся предложить несколько вариантов решения проблемы (каждый из которых нуждается в апробации), но кроме того, систематизируем проблемы и трудности – в надежде, что это послужит методологическим основанием для дальнейших поисков.

Что делать?

Можно определить несколько типов проблем, возникающих в связи с вопросом о доходах, на которые стоит ориентироваться и которые надо оценивать при конструировании инструмента. Во-первых, это *трудности подсчета*. Здесь может быть несколько компонентов, пригодных как для конструирования методики, так и для использования в качестве индикаторов при анализе расшифровок когнитивных интервью, собранных при пилотаже.

- 1) Респондент демонстрирует, что ему сложно провести необходимые расчеты, или же он делает это неверно.
- 2) Респондент делает ошибки или отклоняется от методики, сформулированной в инструкции.
- 3) Респондент прибегает к помощи интервьюера или уступает ему право сформулировать окончательный ответ.

Во-вторых, это *проблемы со стратегией подсчета*. Выше мы уже говорили о существовании двух базовых приемов: подсчет и оценка. Соответственно строятся и компоненты/индикаторы когнитивных действий.

- 1) Какая стратегия заложена в вопросник и какой стратегии придерживаются респонденты: вычисление суммы vs приближительная оценка.
- 2) Перечисление дополнительных источников дохода.
- 3) Перечисление источников дохода для других членов семьи.
- 4) Понятность и эксплицированность заложенной в анкете процедуры, в том числе понятность используемых слов-концептов.
- 5) Соблюдение последовательности вычислений, в нашем случае – дохода на одного члена семьи.

Третий круг проблем – проблемы *поиска необходимой информации*.

- 1) Количество семей, проживающих в одном домохозяйстве, и соответственное определение объекта оценки, на кого именно направлен вопрос.
- 2) Знание о доходах других членов семьи, доступность такой информации, точность или же приближительность оценки.
- 3) Существование разных особенностей ведения бюджета в домохозяйстве. Доходы могут распределяться внутри семьи, но живущие вместе люди могут вести и отдельные бюджеты или же передавать часть своих доходов другим людям.

И четвертый аспект – *проблема сопутствующего ответу дискурса*, что может вызывать самые разные смещения – от округлений при “мысленной конвертации” единиц измерений до эффекта “субъективной эквивалентности”.

- 1) Единица измерения доходов (рубли, доллары).
- 2) Переход к темам, сопутствующим предмету вопроса: от высказываний о государстве и ситуации в стране до обсуждения внутрисемейных дел.

Тестирование принятой в ФОМе формулировки вопроса показывает, что адекватно отработать анкетное задание практически невозможно. Есть несколько оснований для столь категоричного вывода.

(1) Слово-концепт “доход” не имеет одинакового значения для всех участников опроса, смещения вызываются “обыденными концептуализациями”.

(2) Респондентам сложно самостоятельно сформировать требуемый ответ, то есть предоставить информацию о доходе семьи в расчете на одного человека.

(3) Интервьюеры оказываются перед необходимостью занимать активную формирующую позицию по отношению к ответу респондента, соответственно, мы не можем знать, все ли интервьюеры идут на это или лишь часть из них.

(4) При активной позиции интервьюера усиливаются смещения и коммуникативные эффекты – от давления на респондента до эффекта “пе-

реадресации ответственности” (о чем говорилось выше).

(5) Некоторые семьи не обладают стабильным доходом, его величина может значительно варьироваться от месяца к месяцу.

(6) Далеко не всегда респондент может исполнить роль информанта, поскольку многие источники доходов других членов семьи могут быть ему просто неизвестны.

(7) Не всем понятно, что при расчете среднедушевого дохода необходимо учитывать все источники дохода, а не только основной.

(8) Проблемы идентификации предмета оценки: на одной жилплощади может проживать несколько домохозяйств с отдельными бюджетами.

(9) Многие склонны сообщать лишь приблизительную величину собственного дохода, а не рассчитывать ее по предлагаемой процедурной схеме.

(10) Не все респонденты могут рассчитать среднедушевой доход, даже обладая необходимыми сведениями.

(11) Требование инструкции – *“Интервьюер! Объясните респонденту, что надо сложить доходы всех членов семьи и разделить на число людей в семье”* – ставит очень сложные для разговорной ситуации задачи: а) определить доходы каждого члена семьи; б) сложить все цифры; в) разделить сумму на число членов семьи.

Основное отличие такого параметра как доход от остальных переменных состоит в том, что кроме задачи прозрачности и устойчивости восприятия вопроса необходимо обеспечить непротиворечивые способы подготовки итогового ответа

О последнем обстоятельстве следует сказать особо. Основное отличие такого параметра как доход от остальных переменных состоит в том, что кроме задачи прозрачности и устойчивости восприятия вопроса необходимо обеспечить непротиворечивые способы подготовки итогового ответа. Требование расчета представляется избыточным (не заставляя же респондента выводить все индексы и показатели, которые интересуют

исследователя!), эту операцию следует перенести в разряд вторичных и оставить для этапа анализа данных.

Тестирование вопроса о доходе показывает, что, несмотря на заявленную в инструкции *стратегию подсчета итогового значения*, большинство респондентов фактически придерживаются *стратегии приблизительной оценки*. Тому есть несколько причин. Во-первых, это проще для респондента. Во-вторых, как уже говорилось, вопрос содержит избыточно сложные требования. В-третьих, вопрос не ориентирован на последовательную реализацию ни одной из упомянутых стратегий. Последняя проблема представляется ключевой. Попробуем оценить предполагаемые достоинства и недостатки каждой из них.

Стратегия приблизительной оценки дает точные результаты на рутинных, повторяющихся событиях, когда источники дохода неизменны, семья большая, а несколько членов (больше двух) регулярно получают денежные средства. Такой прием рекомендуется оснащать дополнительными уточняющими вопросами, позволяющими получить более частные и устойчивые описания, тем более что респондент не всегда располагает данными о доходах других членов семьи, и прямые вопросы о таковых могут создать неловкую коммуникативную ситуацию.

Стратегия подсчета дает лучшие результаты, если предварительно проведена декомпозиция изучаемого объекта. Поэтому целесообразно спрашивать о разных источниках доходов применительно ко всем членам семьи. Этот прием оптимален для небольших семей, состоящих из одного-двух человек, имеющих самостоятельные источники доходов. Хотя стратегия подсчета обладает большей точностью, она наименее устойчива в коммуникативной ситуации. Респондент всегда может от нее отказаться и перейти к приблизительным оценкам. Наивный исследователь делает вид, что ничего не произошло, испуганный корректирует процедуру опроса. Лучше заранее планировать снижение точности. Любые арифметические операции следует отнести на этап обработки данных.

При любой стратегии ответа для получения точной информации о доходе следует применять

многовопросную технику. Наиболее значимы следующие характеристики: количество человек, проживающих на одной жилплощади, количество семей с собственным бюджетом, проживающих на одной жилплощади, информация о дополнительных источниках дохода, информация об уровне дохода каждого члена семьи за исследуемый период.

Апелляции к анонимности данных, как следует из круга очерченных проблем, не способны значительно повысить точность и успешность вопросов о доходе. На наш взгляд, более перспективной может оказаться иная стратегия, построенная, во-первых, на использовании знакомых слов⁷, во-вторых, на максимальном приближении разговора о доходах к типичным обыденным разговорным схемам, в-третьих, на значительном упрощении процедуры расчетов.

Кроме того, следует ориентироваться на коммуникативные приемы, снижающие сенситивность вопросов. В частности, представляется полезным предварять тему социально-демографических характеристик аргументом “все так делают” [Садмен, Брэдберн, с. 86]⁸. ■

Литература

Мягков А.Ю. Социально-демографические переменные в социологическом исследовании: оценка достоверности самоотчетов респондентов // Социологический журнал. 2001. № 3. С. 88–100.

Петрушенко Т.А. Методические проблемы измерения доходов: Эссе по курсу А.О. Крыштановского “Анализ социологических данных”. Московская высшая школа социальных и экономических наук. Рукопись. М., 2005.

Попова И.М., Моин В.Б. Заработная плата как социальная ценность // Социологические исследования. 1983. № 2. С. 102–110.

Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы. Введение в проектирование опросного инструмента. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2003.

Садмен С., Брэдберн Н., Шварц Н. Как люди отвечают на вопросы: Применение когнитивного анализа в массовых обследованиях. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2003.

Blair E.A., Burton S. Cognitive processes used by survey respondents to answer behavioural frequency questions // Journal of Consumer Research. 1987. Vol. 14. P. 280–288.

Borus M.E. Response error in survey reports of earnings information // Journal of the American Statistical Association. 1966. Vol. 61. No. 315. P. 729–738.

Blair E.A., Burton S. Task conditions, response formulation processes and response accuracy for behavioral frequency questions in survey // Public Opinion Quarterly. 1991. Vol. 55. No. 1. P. 50–79.

Duncan G.J., Petersen E. The long and short of asking questions about income, wealth, and labor supply // Social Science Research. 2001. Vol. 30. No. 2. P. 248–263. Die Befragung 1. Der Fragebogen – Die Stichprobe / Hrsg. K. Holm. Tübingen: Francke-Verlag, 1986.

Frey J.H. An experiment with a confidentiality remainder in telephone interviews // Public Opinion Quality. 1986. Vol. 50. № 2. P. 267–269.

Higgs H. Frederic Le Play // Quarterly Journal of Economics. 1890. Vol. 4. No. 4. P. 408–433.

Kern H. Empirische soziale Forschung. Ursprünge, Ansätze, Entwicklungslinien, München: Beck, 1982.

Lazarsfeld P.F. Methodological problems in empirical social research // P. Lazarsfeld On social research and its language / Ed. and with introduction by R. Boudon. Chicago: The University of Chicago Press, 1993. P. 236–254.

Reamer F.G. Protecting research subjects and unintended consequences: the effect of guarantees of confidentiality // Public Opinion Quality. 1979. Vol. 43. No. 4. P. 497–506.

Rorty M.C. Income statistics // Publications of the American Statistical Association. 1917. Vol. 15. No. 119. P. 794–800.

Ziesel H. Zur Geschichte der Soziographie // Die Arbeitslosen von Marienhal, 2 Auflage / Hrsg. M. Jahoda, P.F. Lazarsfeld, H. Ziesel. Allensbach: Verlag für Demoskopie, 1960. S. 101–138.

⁷ Достичь абсолютной понятности для всех категорий людей вряд ли возможно. Тем не менее одним из вариантов замены понятия “доход” может быть более сложная конструкция: “Сколько денег было получено или заработано?”

⁸ Здесь может быть предваряющая фраза типа: “Всем нашим участникам мы предлагаем ответить на несколько вопросов о себе и своей семье, и, как правило, люди с охотой это делают”.