

WERYFIKACJA DANYCH W BADANIACH PILOTAŻOWYCH I W INNYCH BADANIACH EMPIRYCZNO-METODOLOGICZNYCH

KRYSTYNA LUTYŃSKA

WERYFIKACJA DANYCH UZYSKANYCH Z ODPOWIEDZI RESPONDENTÓW NA PYTANIA O WYSOKOŚĆ ZAROBKÓW

Uwagi wstępne

1. Cel i zadania artykułu. Motywy wyboru do weryfikacji pytania o wysokość zarobków respondenta

Problem wiarygodności i dokładności danych, otrzymywanych za pomocą wywiadów kwestionariuszowych, ciągle stanowi dla socjologów poważne zagadnienie. Wiadomo jest ogólnie, iż nie wszystkie odpowiedzi respondentów na poszczególne pytania kwestionariuszowe mogą być zawsze uznawane za w pełni wiarygodne i dokładne. Powstaje zatem bardzo istotna do rozwiązania sprawa zorientowania się co do przypuszczalnej ilości: 1. odpowiedzi nie przynoszących badaczowi poszukiwanej informacji, czyli nieistotnych, oraz 2. odpowiedzi istotnych, ale budzących zastrzeżenia co do ich trafności (czyli co do prawdziwości poszukiwanej informacji), których otrzymanie można się spodziewać po zadaniu respondentowi danego pytania kwestionariuszowego¹. Zdobycie takiej orientacji pozwoli na stwierdzenie

¹ K. Lutyńska, *Pilotaż pogłębiony. Koncepcja, realizacja i analiza materiałów pilotażowych*, w niniejszym tomie. Stosowana w tym artykule terminologia została przyjęta za J. Lutyńskim, *tamże*, s. 29-30.

nie, czy odpowiedzi na rozmaicie sformułowane określone pytanie kwestionariuszowe mogą mieć wpływ na zasadnicze interpretacje i szerokie uogólnienia dokonywane przez socjologów na podstawie statystycznych analiz danych uzyskiwanych za pomocą wywiadów kwestionariuszowych.

Jednym ze sposobów osiągnięcia tego celu jest przeprowadzanie pewnych analiz weryfikacyjnych, między innymi weryfikacji zewnętrznej². W przyjętym w tym artykule rozumieniu określenia „weryfikacja zewnętrzna” jest ona możliwa tylko w odniesieniu do tych pytań, na które odpowiedź można otrzymać również z innego źródła³. Są to więc takie pytania, na które odpowiedzi respondentów można sprawdzić na podstawie np. urzędowych dokumentów czy za pomocą obserwacji lub innych technik socjologicznych. Zakłada się przy tym, iż dane zawarte np. w dokumentach są pewniejsze, dokładniejsze czy bardziej wiarygodne niż dane z wywiadów. Jednym z pytań kwestionariuszowych, które można przetestować w taki sposób, jest pytanie o indywidualne zarobki.

Pytanie o zarobki, traktowane często jako jeden ze wskaźników ogólnej sytuacji materialnej respondenta i jego rodziny, występuje w prawie każdym kwestionariuszu do wywiadu. Czasami bywa ono umieszczone w tzw. metryczce, gdzie znajdują się zwykle pytania o wszystkie te podstawowe cechy, które powinny charakteryzować każdego respondenta. Informacje o zarobkach są więc jedną z głównych zmiennych (bardzo często jest to zmienna niezależna), używanych zarówno przy charakterystyce badanych zbiorowości, jak i przy obliczaniu różnych

² O podziale analiz weryfikacyjnych w socjologii por. w tym tomie, J. Lutyński, *Analizy weryfikacyjne, ich rodzaje i możliwości*.

³ Przez „weryfikację zewnętrzną” rozumie się tu „zestawienie informacji w kwestionariuszu z danymi zawartymi w dokumentach” w odróżnieniu od „weryfikacji wewnętrznej”, polegającej na szczegółowej analizie samego tekstu kwestionariusza. Zob.: J. Lutyński, *Projekt analizy oceniającej wiarygodność wyników międzynarodowych badań porównawczych nad wykorzystaniem opieki zdrowotnej*, [w:] *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*, red. Z. Gostkowski i J. Lutyński, t. IV, Wrocław 1972, s. 264, 265.

korelacji. Na ich podstawie wyciąga się nieraz szerokie uogólnienia i daleko idące wnioski. Są to więc informacje posiadające dla bardzo wielu badaczy ogromną wagę, stąd też zagadnienie wiarygodności i dokładności danych uzyskanych za pomocą wywiadów jest szczególnie istotne.

W przedstawionych w tym artykule badaniach wzięto zatem pod uwagę tylko pytanie kwestionariuszowe o wysokość indywidualnych zarobków respondenta. Na decyzji tej zaważyła również sprawa możliwości dokonania weryfikacji zewnętrznej w stosunkowo łatwy sposób oraz chęć porównania wyników analizy z rezultatami podobnych badań podjętych w r. 1973 we Włocławku. Pewne znaczenie miał tu również fakt, iż część socjologów wyraża przekonanie, iż w grupie trudnych i dyskusyjnych pytań o sytuację finansowo-ekonomiczną respondentów pytanie to jest pytaniem łatwym i nie powinno wzbudzać u respondentów specjalnych oporów. Jak wykażą dalsze nasze rozważania, sprawa ta nie wygląda tak prosto.

Pomysł i projekt badań, które zostaną przedstawione w niniejszym artykule, powstały w wyniku dwóch rodzajów doświadczeń i dążeń, które są ściśle ze sobą związane. Są to: 1. kontakty w czasie konsultacji metodologicznych z autorami badań, którzy stale borykają się z problemem, jak redagować pytania o zarobki, tak aby otrzymać od respondentów informacje wiarygodne i pełne, oraz 2. chęć kontynuowania i rozwijania dalej analiz weryfikacyjnych, które prowadzone są za granicą np. przez H. Hymana, Ch. F. Canella, R. L. Kahna, E. C. Hagburga, J. C. Balla i innych, a od paru lat — w skromniejszym daleko wymiarze — w Polsce w łódzkim środowisku socjologicznym⁴. O sprawie kwestionariuszowych pytań o zarobki będzie jeszcze mowa

⁴ Por. np. H. Hyman, *Interviewing in Social Research*, Chicago 1954, s. 120 - 121, 234; P. M. Blau, *The Dynamics of Bureaucracy*, Chicago 1955, s. 125; A. M. Rose, *Reliability of Answers to Factual Questions*, Ohio Valley Sociologist, 1966 June, s. 14; H. Hyman, *Survey Design and Analysis*, Glencoe 1957, s. 150, 151 i inne; Ch. F. Cannell, R. L. Kahn, *Interviewing*, [w:] *Handbook of Social Psychology*, ed. G. Lindzey, Michigan 1970, s. 542; E. C. Hagburg, *Validity of Questionnaire Data: Reported*

dalej. W tym miejscu trzeba tylko powiedzieć, iż nasza aktualna wiedza na temat wartości uzyskiwanych od respondentów informacji jest jeszcze tak nikła, iż w czasie konsultacji nie potrafiliśmy rozstrzygnąć wątpliwości badaczy, czy w ogóle wysokość zarobków podawanych przez respondentów w czasie wywiadów różni się od wysokości ich zarobków faktycznych, czy też te różnice nie występują, a jeśli tak, to jak są one duże, jaki jest ich zakres, kierunek odchylen itp. Jeśli zaś chodzi o sprawy kontynuowania analiz weryfikacyjnych, to w tym artykule nawiązujemy do tego typu analiz, których początkiem było przeprowadzenie weryfikacji zewnętrznej częstotliwości wizyt pacjentów w poradniach rejonowych oraz ich pobyków w szpitalach⁵. W opracowaniu tym próbujemy rozszerzyć poprzednie analizy o sprawdzenie wpływu błędów popełnianych przez respondentów na korelacje, o czym będzie mowa w trzeciej części artykułu.

and Observed Attendance in an Adult Education Program, [w:] *Stages of Social Research*, ed. D. P. Forcese, S. Richer, New Jersey 1970, s. 236; J. C. Ball, *The Reliability and Validity of Interview Data Obtained from 59 Narcotic Drug Addicts*, [w:] *Stages of Social Research*, op. cit., s. 231; H. J. Parry, H. M. Crossley, *Validity of Responses to Survey Questions*, „Public Opinion Quarterly”, 1950, vol. 14, N. 1, s. 61-80; E. B. Gorman, B. M. Bass, *Objective Compared with Subjective Measures of the Same Behavior in Groups*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 1961, Vol. 63, s. 360-374 i inne. Por. także przypis 5.

⁵ K. Lutyńska, N. Szeszenia, *Wstępne wyniki zewnętrznej weryfikacji odpowiedzi respondentów w wywiadzie na temat zachowań zdrowotnych*, [w:] *Analizy i próby...*, t. IV, 1972, s. 329. W artykule tym wymieniono również wszystkie dotychczasowe opracowania w literaturze polskiej, dotyczące różnego typu badań weryfikacyjnych (por. tamże przypisy: 2 i 3, 7, 8). Warto tu tylko przypomnieć, że porównywaniem danych uzyskanych z wywiadów socjologicznych z dokumentami urzędowymi w Polsce zajmowali się: A. Sztudynger-Kaliszewicz i F. Sawicki (por. tamże, s. 330, 332). W tym tomie *Analiz i próby...* znajdują się dwa inne artykuły, w których przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych za pomocą metody weryfikacji zewnętrznej. Są to: J. Koniarek, *Weryfikacja zewnętrzna informacji uzyskanych w wywiadzie kwestionariuszowym*, oraz D. Sługocka, B. Sługocki, *Analiza zgodności między wypowiedziami o faktach, uzyskanymi w wywiadzie kwestionariuszowym, a dokumentami*.

Celem przedstawionych tu badań weryfikacyjnych jest zatem:

1. próba sprawdzenia wartości informacji uzyskiwanych od respondentów w odpowiedzi na pytanie o przeciętną wysokość miesięcznych indywidualnych zarobków oraz

2. przedstawienie metody weryfikacji pytania kwestionariuszowego o przeciętną wysokość miesięcznych zarobków w oparciu o dane znajdujące się w dokumentach oficjalnych w zakładach pracy.

Artykuł ten składa się ze wstępu („Uwagi wstępne”) oraz trzech zasadniczych części: I. Zakres i rozmiar błędów popełnianych przez respondentów w odpowiedzi na pytanie o wysokość zarobków, II. Przyczyny błędów oraz III. Wpływ błędów na siłę związków⁶.

2. Kilka refleksji na temat kwestionariuszowych pytań o zarobki i dochody

Pytania o zarobki i dochody bywają w kwestionariuszach do wywiadu formułowane w bardzo różny sposób⁷. Można po-

⁶ Chcemy podkreślić, iż opracowanie to jest rezultatem dyskusji, przemyśleń i pracy kilku osób. Projekt rozszerzenia analizy statystycznej o sprawdzenie wpływu błędów respondentów na siłę związków wysunął J. Lutyński, pod którego również kierunkiem przeprowadzono rok później we Włocławku analogiczną analizę weryfikacyjną. Wszystkie analizy statystyczne były dokonane w oparciu o konsultacje i dyskusje z T. Millerem i J. Lutyńskim. Samą, bardzo pracochłonną weryfikację zewnętrzną przeprowadzili oraz wszystkie obliczenia wykonali P. Daniłowicz i P. Sztabiński. Wszystkim tym osobom składamy tą drogą serdeczne podziękowania. Dziękujemy również J. Kulpińskiej, M. Jarosińskiej i K. Hirsłowi, autorom pilotowanych przez nas kwestionariuszy do wywiadów, za pozwoleń wykorzystania materiałów zebranych w trakcie pogłębionych pilotaży. Chcemy w tym miejscu mocno podkreślić, iż opracowanie to nie ma na celu krytyki pytań kwestionariuszowych, ułożonych przez wymienionych wyżej autorów. Chodzi tylko o wspólną refleksję tzw. konsultanta metodologicznego (w wypadku obu tych pilotaży była nim autorka artykułu) i badacza merytorycznego nad funkcjonowaniem w praktyce terenowej pewnego typu pytania kwestionariuszowego.

⁷ Np. „Ile P. zarobił pieniędzy w ostatnim miesiącu?”, „Ile P. prze-

wiedzieć, że pytania te są bardzo dyskusyjne i budzą wiele różnego typu zastrzeżeń. Powszechnie uważa się, iż są one dla większości respondentów drażliwe i szereg socjologów — zarówno na Zachodzie, jak i w Polsce — sądzi, iż uzyskiwane na nie odpowiedzi są niedokładne i często nawet fałszywe⁸.

Tak np. R. Daval stwierdza, iż obok pytań na tematy religijne, polityczne i seksualne również i pytania na tematy finansowe trzeba uważać za „delikatne”⁹. S. Richardson, B. Dohrenwend, D. Klein uważają, że sprawy pozycji ekonomicznej są dla respondentów tematami drażliwymi¹⁰. E. L. Hartmann, H. L. Isaacson, C. M. Jurgell rozważając sprawę „sfery prywatności” respondentów zwracają szczególną uwagę na takie tematy, jak „dochody, zachowania seksualne, i inne bardzo osobiste sprawy”, o których wypytywanie się może wywołać niepożądane efekty¹¹. Z badań referowanych przez H. Hymana w *Interviewing in Social Research* wynika, iż ankieterzy z National Opinion Research Center najbardziej nie lubią zadawać respondentom pytań na temat ich pozycji finansowej i dochodów. Wymieniało je biorąc stosunkowo najwięcej, bo 38% wszystkich przebadanych ankietowanych, traktując je jako pytania trudne i drażliwe (dopiero na

ciężnie miesięcznie zarabia?”, „Jakie są P. dochody roczne?”, „Jaki jest roczny dochód P. gospodarstwa domowego”, itp. itp. Czasami dodaje się do tych pytań słowa: „brutto”, „netto”, „bez podatków”, „po potrąceniach” lub „z premią”, „bez premii”, „tylko z pracy głównej”, „ze wszystkich źródeł razem” itp.

⁸ Ogólny problem drażliwości pytań kwestionariuszowych podniósł W. Rostocki, *Pytania drażliwe w wywiadzie socjologicznym*, [w:] *Z metodologii i metodyki socjologicznych badań terenowych*, red. Z. Gostkowski, Warszawa 1974, z. 3.

⁹ R. Daval, *Traité de Psychologie Sociale*, Paris 1961, s. 146.

¹⁰ S. Richardson, B. Dohrenwend, D. Klein, *Interviewing — its Forms and Functions*, New York 1965, s. 146.

¹¹ E. L. Hartmann, H. L. Isaacson, C. M. Jurgell, *Public Reaction to Survey Interviewing*, „Public Opinion Quarterly”, 1967, N. 32, 4, s. 296 - 98. Por. także: H. Parry, H. Crossley, *Validity of Responses to Survey Questions*, „Public Opinion Quarterly”, 1950, Vol. 11, s. 61 - 80, oraz 1968, N. 3, cyt. za: R. Kahn, Ch. Cannel, *The Dynamics of Interviewing*, New York 1957, s. 178.

drugim miejscu znalazły się pytania dotyczące spraw seksualnych)¹². Z socjologów polskich K. Dobrowolski pisząc o „społecznym uwarunkowaniu wypowiedzi respondentów” stwierdza: „Poczucie zagrożenia [respondentów]... wiąże się ze sprawami osobistymi jednostki, ze źródłem dochodów, z życiem rodzinnym, z poglądami na świat, z sytuacją w zakładzie pracy. W tych warunkach wypowiedzi respondentów są w zasadzie świadomie fałszywe”¹³.

W literaturze polskiej refleksji na temat wartości danych uzyskiwanych z odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące zarobków, dochodów itp. jest zresztą w ogóle bardzo mało. Pewne uwagi na ten temat znajdują się również (poza pracami K. Dobrowolskiego) w książkach np. A. Sarapaty, J. Malanowskiego, K. Słomczyńskiego i w opracowaniach K. Szafnickiego¹⁴. Trzeba tu zresztą podkreślić, iż ten ostatni dokonał pierwszej próby porównania wysokości zarobków deklarowanych przez respondentów w czasie wywiadów z ich zarobkami faktycznymi (na podstawie danych oficjalnych w miejscu pracy)¹⁵.

Z refleksji socjologów na temat wartości informacji uzyskiwanych za pomocą wywiadów o sytuacji materialnej respondentów wynika, iż wśród pytań dotyczących „spraw finansowych”

¹² H. Hyman, *Interviewing in Social Research*, s. 210 - 212.

¹³ K. Dobrowolski, Przedmowa w książce A. Stojaka, *Studia nad załogą Nowej Huty im. Lenina*, Wrocław 1967, s. 6, 7, 8. Por. także K. Dobrowolski, *Uwagi o badaniach*, [w:] *Robotnicy na wczasach*, Kraków 1963, s. 20 - 26, i tenże, *Badania nad życiem społecznym i kulturą Nowej Huty. Sprawozdanie*, Kraków 1964, s. 167 - 170.

¹⁴ A. Sarapata, *O przedmiocie socjologii przemysłu i warsztacie socjologa*, [w:] A. Sarapata, K. Doktor, *Elementy socjologii przemysłu*, Warszawa 1962, s. 28; J. Malanowski, *Stosunki klasowe i różnice społeczne w mieście*, Warszawa 1967, s. 166; K. Słomczyński, *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe i jego korelaty*, Wrocław 1972, s. 72, 73; K. Szafnicki, *Standaryzacja pytań o zarobki indywidualne i dochody rodzin*, [w:] *Standaryzacja zmiennych socjologicznych*, red. W. Wesołowski, t. 1, Warszawa 1974, s. 65.

¹⁵ K. Szafnicki, *Idea płacy sprawiedliwej w społecznej świadomości*, 1970. Nie opublikowana praca magisterska, napisana w Uniwersytecie Łódzkim pod kierunkiem W. Wesołowskiego, s. 57 - 59.

najbardziej drażliwe są nie pytania o indywidualne zarobki respondentów, ale pytania o dochody całej rodziny, o tzw. prace dodatkowe itp.¹⁶ Z opinią tą — na podstawie naszych doświadczeń z pilotaży pogłębianych — można się w pełni zgodzić¹⁷. W opisanych tu badaniach z przedstawionych wyżej względów ograniczono się do zweryfikowania tylko pytania o indywidualne zarobki respondenta. Nie oznacza to jednak, iż w ogóle nie widzimy możliwości przeprowadzenia weryfikacji zewnętrznej zeznań respondentów na temat źródeł utrzymania czy dochodów całej rodziny (lub osób wspólnie prowadzących gospodarstwo domowe). Ale taka weryfikacja, w porównaniu ze sprawdzeniem informacji uzyskanych na podstawie jednego pytania o wysokość

¹⁶ Por. np. K. Słomczyński, *op. cit.*, s. 72.

¹⁷ Jak wynika z przeprowadzonych pilotaży, pytania o dochody, źródła utrzymania, zarobki dodatkowe itp. respondenta i jego rodziny są bardzo kłopotliwe. Możemy tu tylko zasygnalizować następujące problemy: sprawa jednakowego rozumienia przez respondenta i badacza alternatyw pytania, a więc i pewnych terminów, takich jak np.: „osoby prowadzące wspólne gospodarstwo domowe”, „dochody” itp.; sprawa procesów niepożądanych, które zachodzą u wielu respondentów po usłyszeniu tego typu pytań (różne emocje, obawy, lęki, chęć zatajenia prawdziwych danych itp.); sprawa właściwego zrozumienia i w ogóle możliwości wykonania zadania, jakie przed respondentem stawia badacz, zadając mu np. takie pytanie: „Ile przeciętnie rocznie przypada pieniędzy na jedną osobę w P. rodzinie, prowadzącej wspólne gospodarstwo domowe?” Co do tej ostatniej sprawy, warto zwrócić uwagę, choćby w sposób bardzo uproszczony i skrótowy, na to, jakich operacji myślowych wymaga badacz od respondenta, stawiając przed nim takie pytanie, jak zacytowane wyżej. Otóż badacz wymaga od respondenta: 1. przypomnienia i uprzytomnienia sobie, z ilu osób i z kogo składa się jego rodzina, 2. przypomnienia sobie, ile każdy poszczególny członek tej rodziny zarabia w pracy głównej, czy posiada jakieś inne dochody, a jeśli tak, to jakie i ile one wynoszą, 3. następnie, jeśli np. respondent obliczał te przeciętne „dochody” dla każdej osoby w skali miesięcznej, to musi je wszystkie razem zsumować i przemnożyć przez 12 miesięcy, 4. wszystkie dodane zarobki, dochody itp. poszczególnych osób w skali rocznej trzeba razem zsumować i podzielić przez ilość osób prowadzących w rodzinie badanego wspólne gospodarstwo domowe. Por. także K. Szafnicki, *Standaryzacja pytań o zarobki indywidualne i dochody*, *op. cit.*, s. 82–85, a zwłaszcza 83.

zarobków, byłaby znacznie trudniejsza, bardziej skomplikowana i wymagałaby o wiele większego przygotowania, czasu i odpowiednich funduszy¹⁸.

Aczkolwiek w literaturze polskiej niewielu socjologów zastanawiało się nad omawianą sprawą, to w praktyce badawczej na etapie konstruowania kwestionariusza do wywiadu stale pojawia się problem, jak powinno wyglądać pytanie o zarobki, tak aby uzyskane za jego pomocą informacje były dokładne i wiarygodne. W związku z tym przy układaniu kwestionariusza do wywiadu u różnych badaczy obserwowano różne tendencje do rozwiązywania tej kwestii. Są np. tacy badacze, którzy wychodzą z założenia, iż w Polsce ludzie nigdy nie mówią prawdy o swoich zarobkach i dochodach, a więc jakby ich nie pytać, i tak otrzyma się informacje dalekie od stanu faktycznego. Tak więc z góry jest się nastawionym na to, iż uzyskane dane będą zaniżone i można je traktować jako dane orientacyjne. Inni jeszcze badacze (a takich jest większość, zwłaszcza wśród socjologów zajmujących się strukturą społeczną, socjologią zawodów itp.) dążą do uzyskania informacji jak najpełniejszych i jak najbardziej wiarygodnych. Sądzą oni, że cel ten uda im się osiągnąć przez zadawanie bardzo wielu szczegółowych pytań, wypełnianiu specjalnych tabel itp. Wychodzą bowiem z założenia, że przy dokładnym wypytywaniu się respondenci przypomną sobie i zechcą im

¹⁸ Przeprowadzenie takiej weryfikacji byłoby możliwe jedynie chyba w odniesieniu do zarobków i dochodów tych członków rodziny, którzy mają stałą pracę oraz którzy np. otrzymują stypendia, renty itp. Ale i tak weryfikacja taka byłaby niezwykle trudna, gdyż trzeba by docierać do miejsca pracy nie tylko respondenta, ale i do tych instytucji, gdzie pracują, uczą się, pobierają emerytury itp. poszczególni członkowie jego rodziny. Zdajemy sobie zresztą sprawę, że przeprowadzenie weryfikacji zewnętrznej pewnych kategorii społeczno-zawodowych, np. tzw. prywatnej inicjatywy, za pomocą dokumentów oficjalnych uzyskanych np. z wydziałów finansowych byłoby chyba w ogóle niemożliwe ze względu na ogólne znane tendencje ludzi do zaniżania podawanych sum w obawie przed podatkami. (Taką weryfikację można by spróbować przeprowadzić za pomocą np. obserwacji uczestniczącej ukrytej — ale pojawia się wtedy szereg problemów natury organizacyjnej i etycznej.)

ujawnić wszystkie zarobki i dochody zarówno własne, jak i członków ich rodziny¹⁹.

Innym problemem (poza sprawą wartości informacji), który nasuwa się w związku z pytaniami o zarobki i dochody, jest sprawa różnorodności form redakcji tych pytań (o czym już zresztą wspomniano). Fakt, iż każdy badacz formułuje te pytania w inny sposób, bardzo utrudnia lub wręcz uniemożliwia porównywanie danych o wysokość zarobków czy dochodów uzyskanych w różnych badaniach. Tendencje do ujednolicenia formy tych pytań — przynajmniej w zakresie socjologii struktury społecznej — przejawiają się najwyraźniej u W. Wesołowskiego

¹⁹ Można tu tylko zasygnalizować generalny problem, jaki powstaje w związku z zadawaniem respondentom bardzo dużej ilości szczegółowych pytań o zarobki i dochody. Pytania te bywają bardzo drażliwe, zwłaszcza wtedy kiedy badacz każe ankietantom wypytywać respondentów o „dodatkowe prace i dochody” (poza zarobkami z pracy głównej), takie jak np.: dochody płynące z różnych prac dodatkowych, dorywczych, zleconych, z pólstatów, z darów różnego rodzaju (również i w naturze), np. od rodziny mieszkającej za granicą (paczki) i na wsi (np. kartofle, owoce), dochody za komorne od sublokatorów, za sprzedaż różnych rzeczy, poczynając od ziemi, domów, bydła, a skończywszy na kwiatach z działki i makulaturze; dochody płynące z wyjazdów zagranicznych, delegacji służbowych itp. W żadnym ze znanych kwestionariuszy nie spotkano się z bezpośrednim pytaniem o dochody nielegalne, ale wielu autorów kwestionariuszy ma nadzieję, że na pytania zredagowane np. w ten sposób: „A czy ma P. jeszcze jakieś inne dochody poza zarobkami z pracy głównej?” — otrzymują jakieś informacje co do tych właśnie dochodów nielegalnych lub półlegalnych, jak np. branie łapówek, wynoszenie materiałów z zakładu pracy, „fuchy” w godzinach pracy, drobne zarobki „na delegacjach” itp. Duża ilość tego typu pytań (a często chodzi przecież nie tylko o samego respondenta, ale i o członków jego rodziny) sprawia, iż według zdania niektórych ankietatorów — wywiad socjologiczny przeradza się w „śledztwo” i ogólna atmosfera rozmowy znacznie się pogarsza. U respondentów częstokroć można było podczas wywiadów i pilotażowych, i zwykłych obserwować występowanie procesów niepożądanych (np. zdenerwowanie, zniecierpliwienie, złość, utrata zaufania do ankietera), w rezultacie których otrzymywano odpowiedzi nieistotne („byle jakie”, „na odczepnego”) lub istotne, ale budzące zastrzeżenia co do ich trafności — w tym wypadku po prostu odpowiedzi kłamliwe.

i jego uczniów. K. Szafnicki w swoim artykule przedstawił po dwie wersje propozycji różnych pytań kwestionariuszowych o wysokość zarobków respondenta, dochody całej rodziny itp.²⁰ Ogólnie biorąc wydaje się jednak, że wysuwając takie lub inne propozycje co do budowy danego pytania nie można zapominać o tym, iż sformułowanie pytania kwestionariuszowego zależy przede wszystkim od tego, jaka w danym wypadku jest poszukiwana informacja (jednostkowe pytanie badacza). Wydaje się, iż niektórzy badacze układając pytania kwestionariuszowe nie zawsze zdają sobie z tego sprawę. Stąd też i wszelkiego rodzaju standaryzacja pewnego typu pytań może być bardzo trudna.

3. Materiały i przebieg badań. Krótka charakterystyka zbadanej zbiorowości respondentów

Opracowanie niniejsze oparte jest głównie na materiałach zebranych w trakcie pilotażu kwestionariusza do wywiadu „Ankieta robotnicza”²¹. Podczas tego pilotażu przeprowadzono 120 wywiadów z robotnikami z 6 różnych zakładów. Następnie odpowiedzi 116 respondentów na pytanie kwestionariuszowe o wysokość miesięcznych zarobków porównano z ich rzeczywistymi zarobkami według zapisów w miejscach pracy. Wywiady pilota-

²⁰ K. Szafnicki, *op. cit.*, s. 74 - 79, 82 - 86. K. Szafnicki pisze, iż część zaproponowanych przez niego pytań została już „wypróbowana” w trakcie kilku dużych badań w latach: 1967, 1970, 1971 i 1972. Pisze on: „Narzędzia te [tj. pytania] można więc uznać za wypróbowane i w większości skuteczne” (s. 90, 91). Nie bardzo jest jasne, co autor rozumie przez „skuteczność” pytań — czy np. to, że w odpowiedzi na nie mało było wypowiedzi typu „nie wiem”, czy też jeszcze coś innego? Trzeba również zastanowić się nad tym, czy w ogóle można mówić o „wypróbowaniu” pytań w trakcie wielkich badań kwestionariuszowych. Wydaje się bowiem, iż w trakcie takich badań można tylko zebrać od ankietatorów trochę wyrwykowych danych na temat różnych reakcji respondentów na pytania o zarobki i dochody. Z pewnością jednak nie uzyskamy na tej podstawie żadnych informacji co do wiarygodności ogółu odpowiedzi respondentów na pytania o zarobki i dochody.

²¹ Autorkami kwestionariusza i badań nad świadomością społeczną robotników są doc. J. Kulpińska i dr M. Jarosińska.

zowe „Ankiety robotniczej” przeprowadzono w końcu grudnia 1972 r., a dane o wysokości zarobków zbierano w zakładach w kwietniu 1973 r. Pytanie kwestionariuszowe, które było obiektem badań, brzmiało: „Ile zarabia Pan przeciętnie miesięcznie (bez podatków) w tym roku w swoim zakładzie pracy?” Obliczeń średniej arytmetycznej faktycznych zarobków netto dokonywali pracownicy naukowcy w oparciu o dostarczone im przez urzędników rachuby i kasy dane o wysokości zarobków każdego z respondentów w kolejnych dwunastu miesiącach 1972 roku. Rozumienie określenia: „zarobki faktyczne netto” przyjęto takie same jak we wszystkich zakładach pracy zgodnie z wymogami formalnoprawnymi, uwzględniając podstawowe składniki wchodzące do pojęcia „zarobków indywidualnych”²².

Poza odpowiedziami respondentów na pytanie o zarobki z pilotażu „Ankiety robotniczej” dysponowano również innymi materiałami. Było to przede wszystkim 40 wywiadów z pilotażu „Kwestionariusza postaw wartościujących”, przeprowadzanych z tokarzami, nauczycielami i lekarzami²³. W wypadku tego pilotażu nie skonfrontowano odpowiedzi respondentów ze stanem faktycznym (tak jak w wypadku „Ankiety robotniczej”). Przeprowadzono natomiast według określonych dyspozycji 30 wywiadów o wywiadzie na temat pytań kwestionariuszowych o zarobki i dochody respondenta i jego rodziny. W wywiadach o wywiadzie, które były przeprowadzane po zakończeniu zasadniczej rozmowy, pytano respondentów przede wszystkim o to, w jaki sposób odpowiadali oni na pytanie kwestionariuszowe. Starano się zatem dotrzeć do tych wszystkich procesów psychicznych pożądaných i nie pożądaných, które zachodziły w respondencie po usłyszeniu pytania, oraz zrekonstruować te wszystkie czynności (jak przypominanie sobie, obliczanie, pomijanie jakiejś informacji itp.), które wykonywał badany, aby udzielić ankieterowi jakiejś informacji. Na zakończenie pytano także respondentów,

²² Por. s. 130 - 131 niniejszego artykułu. Por. także J. Kordaszewski, *Formy plac*, Warszawa 1972, s. 7, oraz K. Szafnicki, *op. cit.*, s. 70 - 74.

²³ Autorem kwestionariusza był dr K. Hirszel.

czy ich zdaniem przedstawiciele tego zawodu, który oni reprezentują, oraz czy ludzie w ogóle odpowiadają na tego typu pytania szczerze i dokładnie, czy też nie.

Wywiad o wywiadzie dotyczący pytań kwestionariuszowych o zarobki i dochody był dla ankieterów bardzo trudny. Trzeba było zadawać bardzo wiele pytań pilotażowych, i to w taki sposób, aby były one dla respondenta zrozumiałe, nie wzbudziły jakichś podejrzeń i nie wywołały nieufności. Toteż nie we wszystkich rozmowach zdołano w tym zakresie osiągnąć pełne powodzenie. Były takie wypadki, iż w ogóle trzeba było zrezygnować z wypytывania się o te sprawy, ale i tak zebrane materiały są obszernie, interesujące i okazały się przydatne przy analizowaniu przyczyn błędów popełnionych przez respondentów.

Wywiadem o wywiadzie objęto w „Kwestionariuszu postaw wartościujących” szereg pytań o zarobki i dochody. Zacytujemy tu tylko to pytanie kwestionariuszowe o zarobki indywidualne (odpowiadające analogicznemu pytaniu w „Ankiecie robotniczej”), które będzie dalej w artykule omawiane. Brzmiało ono: „Ile wynoszą na rękę Pana zarobki w pracy głównej wraz z premią przeciętnie miesięcznie w roku 1973?” (Pilotaż ten przeprowadzany był w grudniu 1973 r.)

Poza materiałami zebranymi w czasie wymienionych powyżej pilotaży w artykule wykorzystuje się również doświadczenia z przeprowadzonych w Łodzi w latach 1972 - 1974 dziesięciu badań pilotażowych — a więc notatki ankieterów zamieszczone przy pytaniach o wysokość zarobków, uwagi w ankietach do ankietera, wrażenia pilotów po wywiadach przekazywane ustnie itp. Należy tu również wymienić własne spostrzeżenia z przeprowadzania wywiadów socjologicznych i ze specjalnie w tym celu organizowanych ukrytych rozmów i obserwacji bliskich znajomych i rodziny oraz dyskusje konsultantów metodologicznych z badaczami merytorycznymi.

Ponieważ zasadniczych materiałów do referowanych tu badań dostarczył pilotaż „Ankiety robotniczej”, konieczne jest przedstawienie krótkiej charakterystyki zbadanej zbiorowości. Jak już tu podano, badaniami pilotażowymi objęto i zweryfikowano od-

powiedzi 116 osób. W tej liczbie było 96 mężczyzn i 20 kobiet. Wszyscy respondenci byli robotnikami pracującymi w sześciu różnego typu zakładach przemysłowych i przedsiębiorstwach na terenie Łodzi. Były to: zakłady przemysłu mechanicznego (w dalszym ciągu artykułu będziemy je oznaczali symbolem M), elektrycznego (symbol E) oraz spożywczego (symbol S), przedsiębiorstwa budowlane (symbol B), Polskie Koleje Państwowe (symbol PKP) i Miejskie Przedsiębiorstwo Oczyszczania Miasta (symbol MPO). (Do badań wylosowano po 20 osób z każdego zakładu i przedsiębiorstwa, jednak w stosunku do czterech respondentów nie można było dokonać weryfikacji i stąd ogólna liczba badanych skurczyła się do 116). Respondenci — chociaż wszyscy byli pracownikami fizycznymi — stanowili grupę dość silnie zróżnicowaną, zarówno jeśli chodzi o typ i rodzaj wykonywanej pracy, jak i o kwalifikacje, wykształcenie i zarobki. Tak więc na przykład wykształcenie 120 respondentów przedstawiało się następująco: 11 osób nie ukończyło szkoły podstawowej, 70 robotników miało pełne wykształcenie podstawowe, 23 ukończyło zasadnicze szkoły zawodowe, 10 osób uczęszczało do szkół średnich, ale ich nie skończyło, a czterech badanych posiadało maturę (o dwóch respondentach brak danych).

4. Główne pojęcia, określenia i założenia przyjęte w artykule

W artykule będziemy się posługiwać następującymi pojęciami i określeniami:

Zarobki relacjonowane (w tabelach będą oznaczone symbolem *r*), są to deklaracje respondentów, wygłaszane w czasie wywiadu socjologicznego w odpowiedzi na pytanie kwestionariuszowe o wysokość zarobków.

Zarobki faktyczne (oznaczono symbolem *f*) są to dane o wysokości zarobków badanych osób, zapisane w dokumentach w działach rachuby i w kasie w miejscach pracy respondentów.

Średnią arytmetyczną zarobków faktycznych netto obliczano w następujący sposób:

1. Brano pod uwagę wszystkie zarobki, tj. podstawowe wynagrodzenie, które dany respondent dostawał przez 12 miesięcy

w r. 1972 przy wypłacie w kasie swego miejsca pracy wraz ze wszelkiego rodzaju dodatkami, które wchodziły w skład uposażenia, takimi jak: za wysługę lat, niebezpieczną pracę, za kierownictwo itp., wraz z premiami oraz wraz z ewentualnymi dodatkami rodzinnymi na dzieci. (A więc nie brano tu pod uwagę, tj. nie wliczano do zarobków faktycznych netto, podatków od wynagrodzeń i innych podatków oraz obowiązkowej składki emerytalnej).

2. Dodawano natomiast: składki dobrowolne na związki zawodowe, ubezpieczenia, kasę pożyczkową, Fundusz Ochrony Zdrowia, Odbudowę Zamku i inne tego typu składki odciągane respondentowi przy miesięcznej wypłacie.

3. Dodawano również: ewentualnie spłacane długi i krótkoterminowe pożyczki, alimenty ściągane przez komornika, grzywny i kary pieniężne, wpłaty na książeczki mieszkaniowe itp., odciągane respondentowi przy miesięcznej wypłacie.

4. Dopiero po uwzględnieniu tych wszystkich elementów obliczano dla każdego respondenta średnią arytmetyczną jego miesięcznych zarobków w złotych.

„Błąd” w odpowiedzi, „błędna” odpowiedź lub „odpowiedź niezgodna ze stanem faktycznym”. Przyjęto w tych badaniach, że jest to taka odpowiedź respondenta na pytanie kwestionariuszowe o wysokość zarobków, w której podał on informację różniącą się od stanu faktycznego co najmniej o 101 złotych.

Odpowiedź „bezbłędna”, „dobra”, „zgodna ze stanem faktycznym” według przyjętego w tym artykule założenia — to taka odpowiedź badanego na pytanie kwestionariuszowe o wysokość zarobków, w której podał on informację identyczną ze stanem faktycznym lub też różniącą się od stanu faktycznego o nie więcej niż 100 złotych.

Respondentami „popołniającymi błędy” lub „mylącymi się” będą nazywani zatem ci badani, których deklaracje w czasie wywiadu różniły się od stanu faktycznego co najmniej o 101 zł. Będzie również mowa o popełnianiu błędów „zaniżających” i o „zaniżaniu zarobków” wtedy, kiedy zarobki relacjonowane są niższe od faktycznych oraz o popełnianiu błędów „zawyżających” i o

„zawyżaniu” zarobków wtedy, gdy wysokość zarobków relacjonowanych jest wyższa od wysokości zarobków faktycznych. Respondentami, którzy „nie popełnili błędów” albo „nie mylili się” w myśl przyjętego założenia, będą te osoby, których zeznania w czasie wywiadu albo wcale nie różniły się od stanu rzeczywistego, albo też ich pomyłki („w górę” lub „w dół”) różnią się od wysokości zarobków obliczonych w zakładach pracy nie więcej niż o 100 złotych ($|r - f| \leq 100$)²⁴.

W opracowaniu będziemy unikać takich wyrażen, jak „fałszowanie”, „kłamstwo” itp., gdyż imputują one określone motywy, a ponadto negatywnie wartościują moralnie. Uważamy, że lepiej jest mówić o „popełnianiu błędów” niż o fałszowaniu, gdyż jak to wyniknie z dalszych rozważań, nie będziemy zawsze w stanie ustalić, którzy respondenci kłamali świadomie, a którzy minęli się z prawdą, ponieważ np. nie zrozumieli pytania.

Trzeba tu również zaznaczyć, że w artykule tym przyjęto założenie, iż informacje co do wysokości miesięcznych zarobków respondentów uzyskane w miejscach pracy zbadanych robotników są pewniejsze i można mieć do nich większe zaufanie niż do informacji podawanych podczas wywiadów. Zdajemy sobie sprawę z tego, że przy weryfikacji zewnętrznej często pojawia się problem wiarygodności i dokładności danych urzędowych, które uznaje się za dane bardziej godne zaufania niż informacje z wywiadów socjologicznych. Wydaje się jednak, iż w wypadku tej analizy można było przyjąć takie założenie z mniejszymi zastrzeżeniami i oporami niż przy innych badaniach weryfikacyjnych²⁵. Na ogół bowiem w zakładach pracy, tj. w księgowości

²⁴ Można oczywiście zastanowić się w tym miejscu nad słusznością przyjętego tu arbitralnie założenia co do granicy 100 złotych, jako granicy między odpowiedzią „błędna” i „dobra”. Uznano bowiem, iż jest niemożliwe, aby osoby odpowiadające na pytanie o przeciętną wysokość swych miesięcznych zarobków w ciągu całego roku mogły nie pomylić się na drobną choćby sumę, tj. od 1 do 100 złotych. Wydaje się obecnie, iż w przyszłych tego typu badaniach granica ta powinna być rozszerzona może do 200 zł.

²⁵ Problem taki wystąpił przy weryfikacji danych dotyczących częstości wizyt pacjentów w poradniach rejonowych, ze względu na nie-

i w kasie, wszystkie zapisy i dokumentacja urzędowa odnośnie do wypłat i w ogóle spraw pieniężnych muszą być prowadzone bardzo porządnie i systematycznie.

I. Zakres i rozmiar błędów popełnionych przez respondentów w odpowiedzi na pytanie o wysokość zarobków

1. Ogólna charakterystyka rozmiaru i kierunku błędów popełnionych przez zbadanych respondentów

Wśród 116 odpowiedzi respondentów na pytanie kwestionariuszowe o wysokość miesięcznych zarobków (przypominamy, iż pytanie to brzmiało: „Ile zarabia Pan przeciętnie miesięcznie (bez podatków) w tym roku w swoim zakładzie pracy?”) — wszystkie odpowiedzi były istotne. Oznacza to, iż każdy z respondentów podał jakąś sumę pieniędzy w złotych, nie było odmowy, wypowiedzi typu „nie wiem”, milczenia itp. Natomiast wśród 116 respondentów nie było ani jednego, którego oświadczenie o zarobkach złożone w czasie wywiadu zgadzało się co do złotówki ze stanem faktycznym. Wszyscy badani popełniali jakieś błędy — przy czym jednak jedni zaniżali podczas wywiadów swoje faktyczne zarobki, inni zawyżali, a te odchylenia od stanu faktycznego ich średnich zarobków były bardzo zróżnicowane. Najmniejsza suma złotych, o jaką pomylił się respondent zawyżając swoją przeciętną miesięcznych zarobków, wynosi 2 złote (robotnik z MPO), a najwyższa suma — 1040 (robotnik MPO). Najmniejsza suma złotych, na jaką pomyliła się osoba zaniżająca swoje zarobki — wynosi 11 złotych (respondent z M), a najwyższa — 1355 (robotnica z S).

Zbadana zbiorowość została następnie podzielona na trzy grupy: 1. tych respondentów, którzy w czasie wywiadu socjologicz-

dokładności zapisów w kartach chorych itp. Por. K. Lutyńska, N. Szezenia, *Wstępne wyniki zewnętrznej weryfikacji...*, op. cit., s. 337-339. Por. także w tym tomie D. Sługocka, L. Sługocki, *Analiza zgodności między wypowiedziami o faktach uzyskanymi w wywiadzie kwestionariuszowym a dokumentami*, oraz D. Sługocka, L. Sługocki, *Analiza danych o karalności*, artykuł nie opublikowany.

nego według przedstawionych powyżej założeń (por. s. 131 - 132) „nie popełnili błędów”, 2. tych, którzy zaniżyli swoje zarobki co najmniej o 101 złotych, i 3. tych, którzy zarobki zawyżyli co najmniej o 101 złotych. Jak wynika z tabeli 1, w grupie pierwszej znalazło się tylko 26 osób, co stanowi 22,4% całej zbiorowości. W grupie drugiej i trzeciej jest łącznie 90 osób, czyli 77,6% wśród 116 respondentów popełniło jakieś błędy²⁶. Wśród respondentów, którzy popełnili błędy, aż 73 osoby (63% ogółu) zaniżyły swoje zarobki w czasie wywiadu o co najmniej 101 złotych. Tak więc można stwierdzić, iż z naszych analiz weryfikacyjnych wynikało, że zdecydowana większość respondentów zaniżała swoje płace²⁷. Można więc w tym wypadku mówić o błędzie systematycznym.

²⁶ Można w tym miejscu dodać, że procent odpowiedzi „błędnych” w referowanych tu badaniach jest o wiele wyższy niż procent odpowiedzi niezgodnych z rzeczywistością (gdzie wahał się w zależności od okresu czasu, który był brany pod uwagę, od 8,8 do 29,8) w badaniach nad częstotliwością wizyt w poradniach rejonowych. Por. K. Lutyńska, N. Sze-szenia, *op. cit.*, s. 343. Wydaje się, że świadczy to również o tym, iż pytanie kwestionariuszowe o zarobki jest o wiele bardziej dla respondentów trudne i drażliwe niż pytanie o częstotliwość wizyt u lekarza, gdzie zresztą miała znaczenie głównie sprawa pamięci.

²⁷ K. Szafnicki nie podaje w swym opracowaniu pełnego brzmienia pytania kwestionariuszowego o zarobki, weryfikowanego następnie w miejscu pracy respondentów. Z jego badań (lata 1966 - 67) wynika jednakże, że również większość zbadanych przez niego 100 robotników zaniżała w czasie wywiadu swoje zarobki (K. Szafnicki, *Idea płacy sprawiedliwej...*, s. 57 - 58). Natomiast z badań wrocławskich z 1973 r., gdzie respondentami także byli robotnicy, ale tylko robotnicy młodzi, wynika, że większość zbadanych osób zawyżała swoje zarobki. Pytanie kwestionariuszowe w badaniach wrocławskich brzmiało inaczej niż w „Ankiecie robotniczej”, i to prawdopodobnie było jedną z głównych przyczyn zasadniczej różnicy w kierunku popełnianych błędów. J. Koniarek wysuwa również m. in. hipotezę, iż tendencja do zawyżania zarobków przez respondentów we Wrocławku mogła być związana z tym, iż młodzi robotnicy chcieli poprzez zawyżenie swych płac przedstawić się w lepszym świetle wobec swych rówieśników-ankieterów, studentów z dużego miasta. Zob. w tym tomie: J. Koniarek, *Weryfikacja zewnętrzna informacji uzyskiwanych w wywiadzie kwestionariuszowym*.

Tabela 1. Respondenci według kierunku popełnionych błędów (N=116)

Respondenci ogółem		Respondenci, którzy według przyjętego założenia nie popełnili żadnych błędów ($ r-f \leq 100$)		Respondenci, którzy zaniżyli zarobki ($f-r > 101$)		Respondenci, którzy zawyżyli zarobki ($r-f > 101$)	
116	100,0%	26	22,4%	73	63,0%	17	14,6%

Tabele 2 i 3 charakteryzują zbadaną zbiorowość ze względu na wielkość popełnionych błędów w liczbach absolutnych i według procentowych odchyień od faktycznych zarobków.

Tabela 2. Respondenci według wielkości popełnionych błędów (N=90)

Bezwzględne różnice między średnimi arytmetycznymi zarobków faktycznych i relacjonowanych $ f-r $ w przedziałach 200-złotowych	Respondenci popełniający błędy ogółem	Respondenci zaniżający zarobki	Respondenci zawyżający zarobki
od 101 do 300 złotych	35	26	9
od 301 do 500 „	21	17	4
od 501 do 700 „	11	8	3
od 701 do 900 „	12	12	—
od 901 do 1100 „	7	6	1
ponad 1100 „	4	4	—
Razem	90	73	17

Z tabeli 2 wynika zatem, że na ogółem 90 osób najwięcej (56) popełniło błędy w granicach od 101 do 500 złotych, mniej (23 osoby) myliło się w granicach od 501 - 900 złotych, a niezgodności między średnimi arytmetycznymi w wysokości zarobków faktycznych i relacjonowanych, wynoszące 901 złotych i więcej, stwierdzono tylko w 11 wypadkach. Również i w grupie respondentów zaniżających zarobki większość osób (43 na ogółem 73) obniżyła wysokość średniej arytmetycznej swych pensji w granicach od 101 do 500 złotych.

Dane przedstawione w tabeli 3 charakteryzują zbadaną zbiorowość z innego punktu widzenia niż dane w tabeli 2. W tabeli tej wzięto pod uwagę wszystkich 116 respondentów (a więc i

Tabela 3. Respondenci według ich procentowych odchyleń od średniej arytmetycznej zarobków faktycznych w podziale na grupy zarobkowe (N=116)

Procent odchyleń obliczony od zarobków faktycznych	Respondenci zarabiający faktycznie średnio na miesiąc w r. 1972							
	Wszyscy respondenci ogółem		Zarabiający do 2500 zł		Zarabiający od 2501 do 3000 zł		Zarabiający 3001 i więcej	
		%		%		%		%
0 do 10%	54	46,5	26	52,0	13	50,0	15	37,5
10,1% do 20,0%	35	30,2	14	28,0	6	23,0	15	37,5
20,1% do 30,0%	19	16,4	6	12,0	6	23,0	7	17,5
30,1% i więcej	8	6,9	4	8,0	1	4,0	3	7,5
Razem	116	100,0	50	100,0	26	100,0	40	100,0

tych, którzy w myśl przyjętego założenia „nie popełnili błędów”). Omówimy najpierw dane znajdujące się w rubryce „ogółem”. W wypadku każdego z respondentów wyliczono najpierw, ile wynosi różnica między jego średnią arytmetyczną zarobków faktycznych i relacjonowanych. Następnie, przyjmując za 100% wysokość średniej arytmetycznej zarobków faktycznych poszczególnych osób, wyrażono te różnice procentowo.

Jak się okazało, biorąc procentowo, najwięcej było takich respondentów (46,5%), którzy „odchylili się” od stanu faktycznego do 10% ich rzeczywistych zarobków. Relatywnie biorąc bardzo dużo osób (30,2%) „odchyliło się” w stosunku do stanu faktycznego od 10,1% do 20,0% ich faktycznych zarobków. Nie mało było również takich respondentów (23,3%), którzy „odchylili się” w stosunku do stanu faktycznego o więcej niż 20% ich faktycznych zarobków. Jeśliby przyjąć, że pomyłka do 10% w stosunku do średniej zarobków rzeczywistych może być dopuszczalna, to i tak zwraca uwagę fakt, że więcej niż połowa respondentów (53,5%) popełniło błędy wynoszące więcej niż 10% faktycznej wysokości ich średnich miesięcznych zarobków. Jest to więc ważna informacja na temat rozmiaru i zakresu błędów popełnionych przez zbadanych robotników. Jak się okazuje, co drugi respondent w naszej zbiorowości, odpowiadając na wery-

fikowane pytanie kwestionariuszowe, popełniał stosunkowo wysoki błąd (o więcej niż 10% w stosunku do średniej swoich rzeczywistych zarobków). Natomiast prawie co czwarty badany mylił się już bardzo dużo, ponieważ popełniał pomyłki wynoszące więcej niż 20% w stosunku do średniej arytmetycznej jego faktycznych zarobków.

Wszyscy respondenci (116 robotników) zostali podzieleni na trzy grupy zarobkowe (do 2500 zł, od 2501 do 3000 zł i powyżej 3000 zł) według średniej arytmetycznej ich faktycznych zarobków w ciągu roku 1972. Jak wynika z tabeli 3, dla każdej z tych grup obliczono również procentowe odchylenia od średniej arytmetycznej ich faktycznych zarobków. Ogólnie biorąc, można powiedzieć, iż dane w tabeli 3 wykazują, że osoby należące do dwóch niższych grup zarobkowych popełniały stosunkowo mniej błędów „większych”, tj. przekraczających 10% średniej zarobków faktycznych, niż respondenci zarabiający najwięcej (należący do trzeciej grupy zarobkowej). Tak więc np. w grupie respondentów zarabiających faktycznie przeciętnie do 2500 zł miesięcznie i w grupie zarabiających od 2501 do 3000 złotych co druga osoba „odchyliła się” nie więcej niż o 10% swoich faktycznych zarobków, a w grupie otrzymującej miesięcznie 3001 i więcej złotych — tylko co trzecia. Natomiast 62,5% respondentów zaliczonych do grupy uposażeniowej najwyższej (powyżej 3000 złotych) popełniło błędy wynoszące więcej niż 10% średniej zarobków rzeczywistych, podczas gdy w dwóch pierwszych grupach procent takich respondentów był niższy, bo wyniósł 48 i 50. Wynika stąd, że respondenci więcej zarabiający mieli tendencję do popełniania procentowo większych błędów niż respondenci gorzej uposażeni.

W wyniku takiej tendencji (błędu systematycznego) stopień zróżnicowania zarobków w całej grupie ulec musi zmniejszeniu w porównaniu ze zróżnicowaniem faktycznym. Najprostszą miarą takiego zróżnicowania może być średnie odchylenie od średniej. Dla średniej zarobków relacjonowanych wynosi ono 495,97 zł, dla średniej zarobków rzeczywistych — 574,99 zł. Jest to stwierdzenie ważne, gdyż jednym z podstawowych problemów, jakimi zajmują się badacze, jest kwestia stopnia zróżnicowania spo-

czeństwa pod względem dochodów. Opierając się na danych uzyskanych z relacji respondentów, otrzymuje się więc obraz tego zróżnicowania inny, bardziej egalitarny — niż ma to miejsce w rzeczywistości.

Z tego, co zostało już powiedziane, wynika, że zdecydowana większość respondentów to osoby zaniżające swoje zarobki. Obliczona wartość środkowa odchylenia dla tej grupy badanych ($N=73$) wynosi 435,65 złotych i dominanta 233,67 złotych. Natomiast wartość środkowa odchylenia obliczona dla całej zbiorowości ($N=116$) wynosi 204,0 złotych.

2. Rozmiar i kierunek błędów popełnionych przez respondentów na podstawie obliczeń średniej arytmetycznej zarobków faktycznych i relacjonowanych

Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że ogólnie biorąc średnia arytmetyczna zarobków w r. 1972 wszystkich 116 zbadanych osób wynosiła faktycznie 2763 złotych miesięcznie, a według ich relacji podczas wywiadów — 2467 złotych. Różnica między średnią arytmetyczną zarobków faktycznych a średnią arytmetyczną zarobków podawanych przez respondentów ($f-r$) równa jest zatem 296 zł, co stanowi 10,7% średniej arytmetycznej zarobków faktycznych. Można więc powiedzieć, że średnia oparta na odpowiedziach w wywiadzie zaniża średnią rzeczywistych zarobków o 296 złotych, a więc o 10,7%. Warto dodać, że jeśli posłużymy się terminologią stosowaną we wspomnianym już artykule weryfikującym na podstawie dokumentów relacje respondentów dotyczące częstotliwości ich wizyt w poradniach zdrowia, wielkość tej różnicy (296 złotych) stanowi pewną miarę błędu netto²⁸.

²⁸ Por. K. Lutyńska, N. Szeszenia, *op. cit.*, s. 344-346. Błąd netto bywa także nazywany błędem systematycznym, którą to nazwą będziemy się posługiwać w niniejszym artykule. Miarę błędu brutto — którą posługiwano się w artykule K. Lutyńskiej i N. Szeszenia (*op. cit.*, s. 344-346) — w przedstawionym tu opracowaniu stanowi bezwzględna wartość odchylenia, która w naszych badaniach weryfikacyjnych wysokości zarobków w przeliczeniu na jednego respondenta wynosi 382 złote, co zostało podane w tabeli 5.

W tabeli 4 zostały przedstawione nie tylko średnie arytmetyczne zarobków faktycznych i relacjonowanych dla całej zbiorowości, ale również średnie arytmetyczne zarobków dla poszczególnych wyróżnionych kategorii respondentów. Respondenci zostali więc podzieleni na trzy grupy zarobkowe (według rzeczywiście otrzymywanej płacy), takie same jak w tabeli 3. Jak wynika z tabeli 4, różnica między średnią arytmetyczną zarobków faktycznych i relacjonowanych jest najmniejsza w grupie osób najgorzej zarabiających (do 2500 zł przeciętnie miesięcznie), gdzie wynosi 100 złotych; następnie w grupie respondentów o „średnich” zarobkach (od 2501 do 3000 zł) wzrasta ona do 297 zł, a osiąga najwyższą wartość — bo aż 540 zł — wśród badanych posiadających najwyższą średnią zarobków (ponad 3000 zł).

Podobną tendencję obserwuje się w kategorii respondentów zaniżających wysokość swoich średnich zarobków. Respondenci zaniżający zarobki stanowią, jak już o tym była mowa, najliczniejszą grupę w naszej zbiorowości (73 osoby na 116), stąd też na tę kategorię warto zwrócić szczególną uwagę. Jak wynika z tabeli 4, w grupie respondentów zarabiających najmniej różnica między średnią arytmetyczną zarobków faktycznych i relacjonowanych wynosi 465 zł i jest mniejsza niż w grupie osób o zarobkach „średnich” (w której to kategorii wynosi 503 zł) i wśród robotników zarabiających najlepiej, gdzie równa jest 604 zł. Nasuwa się tu podobny wniosek, co przy interpretacji danych z tabeli 3 — a mianowicie, że respondenci lepiej zarabiający popełniają większe błędy niż badani uposażeni gorzej. Wniosek ten odnosi się tylko do najliczniejszej podgrupy w naszej zbiorowości, tj. do kategorii osób zaniżających swoje zarobki. Jak się okazuje, respondenci lepiej uposażeni w deklaracjach podczas wywiadów socjologicznych bardziej zaniżają wysokość swych przeciętnych zarobków niż badani otrzymujący gorsze płace. Grupy respondentów zawyżających zarobki, jak się wydaje, nie można w ogóle brać pod uwagę ze względu na jej małą liczebność.

W tabeli 4 warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną sprawę. Z różnic obliczonych między średnią arytmetyczną zarobków fak-

Tabela 4. Średnia arytmetyczna zarobków faktycznych i relacjonowanych, w całej zbiorowości i w różnych kategoriach respondentów

Respondenci zarabiający faktycznie	Ogółem (N=116)				Respondenci nie pełniący błędu (N=26)				Respondenci zaniżający (N=73)				Respondenci zawyżający (N=17)			
	Średnie arytmetyczne zarobków w zł		Różnice między średnimi $f-r$		Średnie arytmetyczne zarobków w zł		Różnice między średnimi $f-r$		Średnie arytmetyczne zarobków w zł		Różnice między średnimi $f-r$		Średnie arytmetyczne zarobków w zł		Różnice między średnimi $f-r$	
	faktyczne	relacjonowane	f	r	f	r	f	r	f	r	f	r	f	r	f	r
do 2500 zł (N=50)	2118	2018	2118	100	2136	2158	-22	2177	1712	465	1977	2373	-396			
2501 do 3000 zł (N=26)	2813	2516	2813	297	2860	2900	-40	2847	2344	503	2611	2900	-289			
3001 zł i więcej (N=40)	3538	2998	3538	540	3212	3187	+24	3589	2984	604	3331	3600	-269			
Wszyscy respondenci razem (N=116)	2763	2467	2763	296	2413	2430	-18	2999	2460	539	2285	2641	-356			

tycznych i relacjonowanych dla wszystkich respondentów wynika, że respondenci zaniżający swoje zarobki obniżają je bardziej ($\bar{f}-\bar{r}=539$ zł), niż podwyższają je respondenci zawyżający zarobki ($\bar{f}-\bar{r}=356$ zł).

Różnica między średnią arytmetyczną zarobków faktycznych i relacjonowanych w całej zbiorowości wynosi, jak już podano — 296 zł. Natomiast średnia bezwzględnych odchyłeń od stanu faktycznego wyniosła dla całej zbiorowości 382 złote²⁹. Średnia ta — 382 zł — stanowi 13,8% średniej arytmetycznej przeciętnych zarobków faktycznych.

Średnie arytmetyczne wysokości zarobków faktycznych i relacjonowanych oraz średnie bezwzględne odchyłeń od stanu faktycznego wyglądają zresztą różnie — jak to wynika z tabeli 5 — wśród respondentów zatrudnionych w 6 wyszczególnionych we wstępie zakładach i instytucjach.

Z tabeli 5 widać przede wszystkim, iż zbadana zbiorowość różniła się znacznie swoimi średnimi zarobkami. Biorąc przeciętnie, najlepiej zarabiali robotnicy zatrudnieni w budownictwie (B) oraz w zakładach przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego, a najgorzej kobiety pracujące w przemyśle spożywczym (S). (Różnica między średnią arytmetyczną zarobków faktycznych w B a średnią arytmetyczną zarobków faktycznych w S wynosi 1473 złote na niekorzyść robotnic z zakładów spożywczych.)

W tabeli 5 warto zwrócić uwagę na różnice między średnimi ($f-r$) i różnice w procentach. Okazuje się, że największe różnice między średnimi zarobków faktycznych i relacjonowanych wystąpiły w grupie pracowników budownictwa (B), gdzie wynoszą 649 złotych, co stanowi 19,4% ich średnich zarobków faktycznych. Najmniejsze natomiast różnice między średnimi arytmetycznymi zarobków faktycznych i relacjonowanych obserwuje się wśród robotników MPO, gdzie wynoszą tylko 75 złotych i co

²⁹ Średnią bezwzględną odchyłeń od stanu faktycznego obliczono według wzoru: $|f-r| = \frac{\sum |f-r|}{N}$

Tabela 5. Średnie arytmetyczne zarobków faktycznych i relacjonowanych oraz średnie arytmetyczne bezwzględnych odchy-
leń od stanu faktycznego wśród respondentów zatrudnionych w różnych zakładach pracy

Respondenci zatrudnieni w:	Średnia arytmetyczna zarobków		Różnice między średnimi arytmetycznymi	Różnice w procentach obliczone od średniej arytmetycznej zarobków faktycznych	Średnia bezwzględnych odchyleń od stanu faktycznego	
	faktycznych	relacjonowanych			liczba bezwzględna	jako % od średniej faktycznych zarobków
B budownictwie (N=18)	3355	2705	649	19,4%	695	20,7
M przemysłe maszynowym (N=20)	3138	2967	171	6,0%	223	7,1
E przemysłe elektrotechnicznym (N=19)	3053	2876	177	6,1%	363	11,8
PKP (N=20)	2745	2588	157	5,7%	443	16,1
MPO (N=19)	2272	2197	75	3,3%	340	14,0
S przemysłe spożywczym (N=20)	1882	1705	177	6,1%	250	13,7
Ogółem (wszyscy respondenci) (N=116)	2763	2467	296	10,7%	382	13,8

stanowi jedynie 3,3% średniej arytmetycznej wysokości zarobków rzeczywistych. W pozostałych grupach respondentów procent ten jest prawie jednakowy i wynosi około 6. Dla wyjaśnienia tych różnic trzeba tu dodać, że robotnicy zakładów oznaczonych symbolami M i E byli najwyżej wykwalifikowanymi pracownikami w całej zbiorowości. Najwięcej wśród nich miało wykształcenie zawodowe, a nawet średnie techniczne. Najmniej wykwalifikowanymi robotnikami byli respondenci z MPO i z S i wśród nich było najwięcej osób z nie ukończoną szkołą podstawową.

Z tabeli 5 wynika jednak, że różnice między średnimi arytmetycznymi zarobków relacjonowanych i faktycznych oraz różnice w procentach obliczonych od średniej arytmetycznej zarobków faktycznych respondentów, różniących się takimi cechami, jak płeć (w przemyśle spożywczym były zatrudnione tylko kobiety), stopień kwalifikacji i wykształcenie — są minimalne. Występuje natomiast wyraźna różnica między respondentami z budownictwa a wszystkimi pozostałymi zbadanymi osobami. Warto tu zwrócić uwagę, że wszyscy robotnicy budowlani (poza jedną osobą) zaniżali podczas wywiadów swoje zarobki, przy czym błędy ich były wysokie. Najmniejszy wyniósł 241 zł (różnica między średnią zarobków faktycznych i relacjonowanych), największy — 1138 zł. Wydaje się, iż zjawisko to można tłumaczyć nie tylko biorąc relatywnie najwyższymi w zbadanej zbiorowości płacami budowlanych, lecz również charakterem ich pracy, nie unormowanymi i nie systematycznymi miesięcznymi zarobkami, a wreszcie być może nawet możliwościami popełniania w czasie pracy rozmaitych nadużyć, robienia „fuch” itp. Stąd też być może — między innymi — ich tendencja do zaniżania deklarowanych wysokości płac. Na poparcie tego przypuszczenia może świadczyć również i to, iż w czasie pilotażu zaobserwowano, że pracownicy budownictwa bardzo niechętnie odpowiadali na pytanie o zarobki i dochody rodziny — w szeregu wypadków udało się stwierdzić, że świadomie udzielali ankieterowi odpowiedzi niezgodnej z prawdą. O tej sprawie piszemy dalej w tym artykule.

3. Zróżnicowanie i kierunek błędów popełnionych przez respondentów oraz zależność między zarobkami faktycznymi i relacjonowanymi wedle współczynnika zmienności, współczynnika korelacji Pearsona-Bravais i diagramu korelacyjnego

Mówiliśmy dotąd o rozmiarze, zakresie i kierunku błędów popełnionych przez respondentów w odpowiedzi na weryfikowane pytanie kwestionariuszowe. Powstaje pytanie, czy te błędy są zróżnicowane, czy podobne do siebie, a jeśli są zróżnicowane, to w jakim stopniu. W celu zbadania zróżnicowania czy podobieństwa błędów popełnianych przez wszystkich respondentów obliczono współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym³⁰. Wynosi on 0,84, co oznacza, że zróżnicowanie respondentów co do wysokości i kierunku popełnionych błędów było bardzo silne — jedni respondenci zawyżali inni zaniżali i popełnione przez nich błędy były duże i różnorodne.

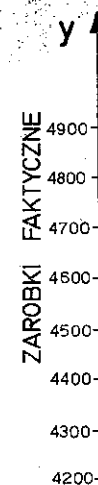
Na przedstawionym diagramie korelacyjnym obie współrzędne podzielono na odcinki 100-złotowe, poczynawszy od 1200 złotych (najniższy — wzięty pod uwagę w diagramie — deklarowany średni zarobek) do 4900 złotych (najwyższe — uwzględnione w diagramie — średnie uposażenie). Na osi X zaznaczono zarobki relacjonowane, na osi Y — faktyczne. Na diagramie punktem o takich właśnie współrzędnych zaznaczono miejsce każdego z 114 respondentów. (Dwóch respondentów zostało w diagramie pominiętych, ponieważ w r. 1972 przeciętna zarobków jednego z nich wynosiła 800 zł, a drugiego — 5300 zł.)

Rozrzut punktów na diagramie wskazuje, że zależność między zarobkami faktycznymi a relacjonowanymi ma charakter prostoliniowy bądź zbliżony do prostoliniowego. W związku z tym postanowiono wyznaczyć równania regresji i obliczyć współczynnik korelacji Pearsona-Bravais³¹. Współczynnik ten wynosi

³⁰ Współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym obliczono według wzoru: $v = \frac{\sigma}{\bar{x}}$

³¹ Współczynnik korelacji Pearsona-Bravais obliczono według wzoru:

$$r_{xy} = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[N\sum x^2 - (\sum x)^2][N\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$



3. Zróżnicowanie i kierunek błędów popełnionych przez respondentów oraz zależność między zarobkami faktycznymi i relacjonowanymi wedle współczynnika zmienności, współczynnika korelacji Pearsona-Bravais i diagramu korelacyjnego

Mówiliśmy dotąd o rozmiarze, zakresie i kierunku błędów popełnionych przez respondentów w odpowiedzi na weryfikowane pytanie kwestionariuszowe. Powstaje pytanie, czy te błędy są zróżnicowane, czy podobne do siebie, a jeśli są zróżnicowane, to w jakim stopniu. W celu zbadania zróżnicowania czy podobieństwa błędów popełnianych przez wszystkich respondentów obliczono współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym³⁰. Wynosi on 0,84, co oznacza, że zróżnicowanie respondentów co do wysokości i kierunku popełnionych błędów było bardzo silne — jedni respondenci zawyżali inni zaniżali i popełnione przez nich błędy były duże i różnorodne.

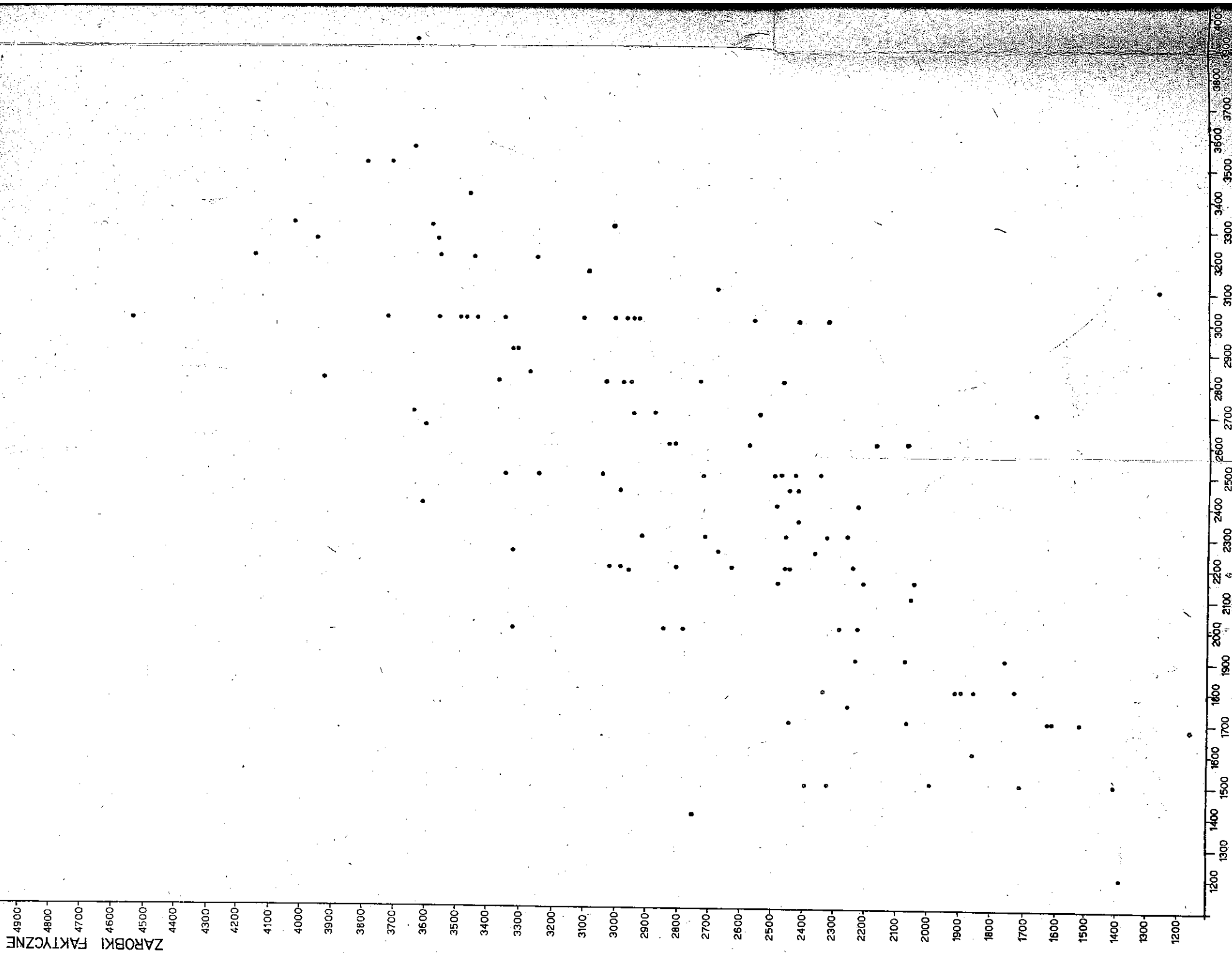
Na przedstawionym diagramie korelacyjnym obie współrzędne podzielono na odcinki 100-złotowe, począwszy od 1200 złotych (najniższy — wzięty pod uwagę w diagramie — deklarowany średni zarobek) do 4900 złotych (najwyższe — uwzględnione w diagramie — średnie uposażenie). Na osi X zaznaczono zarobki relacjonowane, na osi Y — faktyczne. Na diagramie punktem o takich właśnie współrzędnych zaznaczono miejsce każdego ze 114 respondentów. (Dwóch respondentów zostało w diagramie pominiętych, ponieważ w r. 1972 przeciętna zarobków jednego z nich wynosiła 800 zł, a drugiego — 5300 zł.)

Rozrzut punktów na diagramie wskazuje, że zależność między zarobkami faktycznymi a relacjonowanymi ma charakter prostoliniowy bądź zbliżony do prostoliniowego. W związku z tym postanowiono wyznaczyć równania regresji i obliczyć współczynnik korelacji Pearsona-Bravais³¹. Współczynnik ten wynosi

³⁰ Współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym obliczono według wzoru: $v = \frac{\sigma}{\bar{x}}$

³¹ Współczynnik korelacji Pearsona-Bravais obliczono według wzoru:

$$r_{xy} = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[N\sum x^2 - (\sum x)^2][N\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$



3. Zróżnicowanie i kierunek błędów popełnianych przez respondentów oraz zależność między zarobkami faktycznymi i relacjonowanymi³⁰ wedle współczynnika zmienności, współczynnika korelacji Pearsona-Bravais i diagramu korelacyjnego

Mówiliśmy dotąd o rozmiarze, zakresie i kierunku błędów popełnianych przez respondentów w odpowiedzi na weryfikowane pytanie kwestionariuszowe. Powstaje pytanie, czy te błędy są zróżnicowane, czy podobne do siebie, a jeśli są zróżnicowane, to w jakim stopniu. W celu zbadania zróżnicowania czy podobieństwa błędów popełnianych przez wszystkich respondentów obliczono współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym³⁰. Wynosi on 0,84, co oznacza, że zróżnicowanie respondentów co do wysokości i kierunku popełnianych błędów było bardzo silne — jedni respondenci zawyżali inni zaniżali i popełnione przez nich błędy były duże i różnorodne.

Na przedstawionym diagramie korelacyjnym obie współrzędne podzielono na odcinki 100-złotowe, począwszy od 1200 złotych (najniższy — wzięty pod uwagę w diagramie — deklarowany średni zarobek) do 4900 złotych (najwyższe — uwzględnione w diagramie — średnie uposażenie). Na osi X zaznaczono zarobki relacjonowane, na osi Y — faktyczne. Na diagramie punktem o takich właśnie współrzędnych zaznaczono miejsce każdego ze 114 respondentów. (Dwóch respondentów zostało w diagramie pominiętych, ponieważ w r. 1972 przeciętna zarobków jednego z nich wynosiła 800 zł, a drugiego — 5300 zł.)

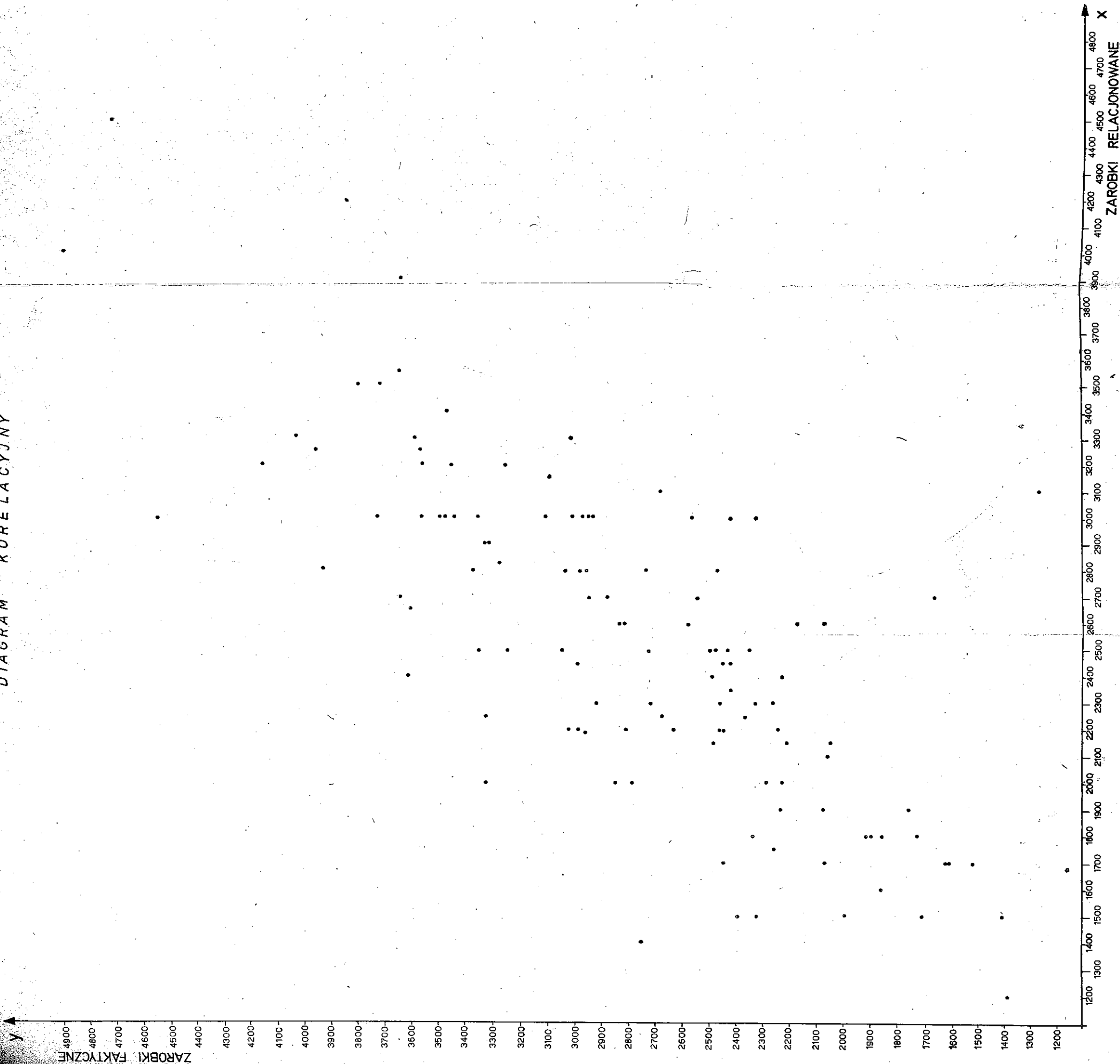
Rozrzut punktów na diagramie wskazuje, że zależność między zarobkami faktycznymi a relacjonowanymi ma charakter prostoliniowy bądź zbliżony do prostoliniowego. W związku z tym postanowiono wyznaczyć równania regresji i obliczyć współczynnik korelacji Pearsona-Bravais³¹. Współczynnik ten wynosi

³⁰ Współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym obliczono według wzoru: $v = \frac{\sigma}{\bar{x}}$

³¹ Współczynnik korelacji Pearsona-Bravais obliczono według wzoru:

$$r_{xy} = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[N\sum x^2 - (\sum x)^2][N\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

DIAGRAM KORELACYJNY



+0,83, co oznacza, że zależność między wysokością przeciętnych zarobków rzeczywistych i deklarowanych jest duża. Znak + świadczy o tym, że ogólnie biorąc respondenci faktycznie więcej zarabiający podawali wyższe zarobki, a ci, którzy zarabiali mniej, podawali mniejsze. Oznacza to, że stosunek zarobków relacjonowanych do faktycznych został zachowany. W związku z tym można powiedzieć, że struktura zarobków relacjonowanych zbliża się w znacznym stopniu do struktury zarobków faktycznych. Jest to więc wniosek ważny i pozytywny dla badaczy. Posiada on również znaczenie dla dalszych wywodów przedstawionych w tym opracowaniu (por. część III).

4. Wnioski

Rozważania zawarte w części I artykułu można w sposób bardzo ogólny podsumować następująco:

1. Zarobki deklarowane przez respondentów w wywiadach socjologicznych różnią się od ich zarobków rzeczywistych.
2. Popełnione przez respondentów błędy są względnie duże. Zwłaszcza jeśli bierze się pod uwagę: a) różnicę między średnią arytmetyczną zarobków faktycznych i relacjonowanych (która dla całej zbiorowości wynosi 296 zł), b) wielkość odchyłeń obliczonych od zarobków faktycznych jako ich procent (więcej niż połowa respondentów popełniała błędy przekraczające 10% rzeczywistych zarobków, a prawie jedna czwarta zbadanej grupy osób popełniała błędy większe niż 20% ich faktycznych zarobków) oraz c) średnie odchylenie od średniej (które dla średniej zarobków relacjonowanych wynosi 495 zł, a dla średniej zarobków faktycznych — 574 zł). Mimo jednak względnie dużego rozmiaru błędu wysokość współczynnika korelacji Pearsona Bravais (+0,83) wykazuje, że struktura zarobków relacjonowanych zbliża się w znacznym stopniu do struktury zarobków faktycznych.
3. Stwierdzono bardzo silne zróżnicowanie respondentów co do kierunku, zakresu i rozmiaru popełnionych błędów. Mimo jednak tego zróżnicowania zdecydowana większość osób w czasie

wywiadów socjologicznych zaniżała swoje zarobki (73 osoby na 116 zaniżało więcej niż o 100 zł, co stanowi 63% całej zbadanej zbiorowości). Świadczy to o tym, że popełniony błąd jest błędem systematycznym, polegającym na zaniżaniu deklarowanej wysokości zarobków.

4. Stwierdzono zależność między zakresem, rozmiarem i kierunkiem błędów popełnianych przez respondentów a: 1. ich przynależnością do różnych grup zarobkowych („według wysokości przeciętnych płac”) oraz 2. miejscem i rodzajem pracy. Zależność ta polega między innymi na tym, że respondenci posiadający wyższe zarobki i zatrudnieni np. w budownictwie, gdzie praca i płace są nieunormowane — zaniżają zarobki w większym stopniu i częściej niż respondenci mniej zarabiający i zatrudnieni w innego typu instytucjach niż przedsiębiorstwo budowlane.

Wszystkie te wnioski powinny mieć duże znaczenie dla tych badaczy, którzy chcą scharakteryzować jakąś zbiorowość ze względu na zarobki. Badacze muszą sobie zdawać sprawę z rozmiaru, zakresu i kierunku popełnianych przez respondentów błędów. Przede wszystkim powinni być oni świadomi tego, że popełniony błąd jest błędem systematycznym, polegającym na zaniżaniu w czasie wywiadów socjologicznych deklarowanej wysokości zarobków.

W związku z tą ostatnią sprawą warto tu dodać, że na problem „błędów odpowiedzi” (*response errors*) zwracają uwagę tacy socjologowie, jak np. H. Hyman lub C. A. Moser. Z kwestii interesujących nas w tym artykule, a które mogą mieć również znaczenie dla badaczy merytorycznych, warto dodać, że C. A. Moser szczególnie zajmował się i podkreślał znaczenie dwóch następujących spraw: 1. Wykrycie błędu systematycznego w odpowiedziach respondentów na pytania kwestionariusza może nastąpić tylko za pomocą porównania tych odpowiedzi z informacjami uzyskanymi z innych źródeł. Przy czym Moser wymienia tylko dwie możliwości: weryfikację przez powtórny, na wysokim poziomie postawiony wywiad oraz przez porównanie z danymi z dokumentów. 2. Błędu systematycznego nie można zredukować

przez zwiększenie próbki, można jedynie starać się go zmniejszyć przez udoskonalenie narzędzia pomiaru (tj. pytania kwestionariuszowego)³².

II. Przyczyny błędów popełnianych przez respondentów w odpowiedziach na kwestionariuszowe pytanie o przeciętną wysokość miesięcznych zarobków

1. Materiały z pilotażu jako podstawa wyodrębnienia głównych przyczyn błędów. Sposoby oceniania poszczególnych odpowiedzi

Jak już była o tym mowa we wstępie, o ile weryfikację zewnętrzną przeprowadzono tylko w stosunku do materiałów zebranych w czasie pilotażu „Ankiety robotniczej”, to analizę przyczyn błędów popełnianych przez respondentów oparto na danych uzyskanych z kilku badań pilotażowych. Przede wszystkim zaś wykorzystano w tym celu pilotaż „Kwestionariusza postaw wartościujących”, w czasie którego po wywiadzie zasadniczym przeprowadzono między innymi z respondentami w ramach specjalnego programu metodologicznego rozmowy na temat rozumienia przez nich alternatyw i zadania postawionego im do wykonania w pytaniu o wysokość zarobków.

Trzeba tu dodać, że mimo przeprowadzenia „wywiadu o wywiadzie” na temat pytania o zarobki ani w pilotażu „Kwestionariusza postaw wartościujących”, ani w innych badaniach — a zwłaszcza przy testowaniu „Ankiety robotniczej”, która jest naszym zasadniczym materiałem badawczym — w większości wy-

³² C. A. Moser, G. Kalton, *Survey Methods in Social Investigation*, London 1971, s. 384. Moser zwraca również uwagę na fakt, że wpływ błędu systematycznego (*bias*) i błędu przypadkowego odpowiedzi respondentów na wartość różnych stosowanych przez socjologów miar statystycznych jest różny. Tak więc błąd systematyczny ma duży wpływ na średnią arytmetyczną. (Tak też było również w wypadku przedstawionych w tym artykule analiz.) Natomiast wpływ błędu przypadkowego na różnicę między dwiema średnimi obliczonymi dla dwóch różnych zbiorowości, ale zbadanych za pomocą tej samej procedury, może być bardzo mały albo wcale nie wystąpi. Błąd przypadkowy natomiast ma wpływ na wartość korelacji, zmniejsza ją.

wiadów nie można było z całą pewnością ustalić, jaki był powód udzielenia przez danego respondenta odpowiedzi istotnej, ale nietrafnej czy też budzącej zastrzeżenia co do jej trafności. Zwłaszcza w wypadku „Ankiety robotniczej” na podstawie przeprowadzonej weryfikacji odpowiedzi respondentów można było stwierdzić jedynie wystąpienie samego błędu. Natomiast w wielu wypadkach pozostało nie ustalone, jaka była tego przyczyna. Można było tylko jej się domyślać i wysuwać pewne przypuszczenia.

W wypadku „Ankiety robotniczej” mieliśmy więc taką sytuację, że można było z całą pewnością (na podstawie weryfikacji zewnętrznej) ustalić, iż dana odpowiedź jest istotna i nietrafna, ale nie zawsze można było dociec przyczyn jej nietrafności (nieprawdziwości). Z badań pilotażowych „Ankiety robotniczej” uzyskano jednak różne materiały, które będą tu również wykorzystane. Są to: 1. uwagi ankietatorów na temat poziomu intelektualnego respondentów, ich zachowania się w trakcie wywiadu, stosunku do badań, prawdomówności itp., 2. dane na temat społecznej sytuacji wywiadu, obecności i wtrącania się do rozmowy osób trzecich oraz 3. spontaniczne wypowiedzi i komentarze badanych w związku z takimi poruszonymi w czasie wywiadu tematami, jak np. oszczędzanie, posiadanie różnych rzeczy, spędzanie urlopów itp. O skłonnościach danego respondenta do mijania się z prawdą w pewnych wypadkach można było wnioskować porównując ze sobą jego odpowiedzi na inne pytania kwestionariuszowe, a zwłaszcza np. pytania dotyczące dochodów wszystkich osób prowadzących wspólne gospodarstwo domowe i zasobności mieszkania ³³.

³³ Jeśli np. z odpowiedzi jakiegoś respondenta wynika, iż ogólny dochód miesięczny jego rodziny, składającej się z 5 osób, wśród których 3 pracują, a jedna pobiera rentę — wynosi 4500 zł, przy czym w mieszkaniu ankietier zaobserwował nowe meble, motocykl, telewizor, pralkę, lodówkę i inne tego typu przedmioty, a jednocześnie z weryfikacji pytania o własne zarobki okazało się, że respondent ten zaniżył je o 600 zł — można przypuszczać, iż osoba ta odpowiadając skłamała zarówno na pytanie o własne zarobki, jak i o dochody rodziny. Nie można być jednak pewnym słuszności tego typu interpretacji zachowań werbalnych badanego, jeśli nie zna się wszystkich faktów. Nietrafna odpowiedź respondenta na

Pytania kwestionariuszowe o własne zarobki w obu pilotowanych wywiadach różniły się nieco swoją formalną redakcją, natomiast, jak się wydaje, poszukiwana informacja była w obu wypadkach podobna. Mimo różnic redakcyjnych obu wziętych pod uwagę pytań uznano, iż podobne trudności, jakie w związku z odpowiadaniem na pytania o zarobki mieli respondenci „Kwestionariusza postaw wartościujących”, mogli mieć również respondenci „Ankiety robotniczej”. W obu bowiem pytaniach wystąpiły takie terminy, jak „przeciętnie miesięcznie” oraz „zarabia”, „zarobki”, i w obu pytaniach zadanie było podobne — chodziło o przypominanie sobie, a następnie obliczanie, dodawanie, dzielenie itp.

Uzyskane w ten sposób z badań pilotażowych informacje pozwoliły na wyróżnienie kilku zasadniczych przyczyn popełniania błędów przez respondentów w odpowiedzi na pytanie o wysokość własnych zarobków. Przyczyny te, wymienione w przedstawionym poniżej schemacie, będą kolejno omawiane. (Trzeba tu od razu zaznaczyć, że oczywiście jedna błędna odpowiedź danego respondenta może być spowodowana kilkoma przyczynami.)

W schemacie wyróżniono trzy, a właściwie dwie główne grupy przyczyn popełniania błędów przez respondentów. Pierwsza z tych grup związana jest z samą redakcją pytania kwestionariuszowego, z niedoprecyzowaniem jednostkowego pytania badacza, brakiem lub niedostatecznym przemyśleniem reguł korespondencji. Powstaje w związku z tym problem właściwego rozumienia przez respondentów alternatyw i zadania w omawianym pytaniu kwestionariuszowym oraz możliwości wykonania tego zadania — i na tym tle mogą pojawiać się błędy ³⁴.

Druga, obszerna grupa przyczyn popełniania błędów związana jest z drażliwością tematu (zarobki) poruszonego w pytaniu kwestionariuszowym. Drażliwość pytania kwestionariuszowego o wy-

pytanie kwestionariuszowe o miesięczny dochód rodziny mogła być np. spowodowana niezrozumieniem tego pytania, a przedmioty znajdujące się w mieszkaniu mogły nie być kupione przez odpowiadającego, ale np. otrzymane w prezencie itp.

³⁴ Por. w tym tomie: K. Lutyńska, *Pilotaż pogłębiony*.

sokość zarobków może być mniejsza lub większa z bardzo różnych względów. W schemacie wyróżniono następujące kategorie takich względów: 1. cechy demograficzno-społeczno-zawodowe oraz cechy psychiczne respondentów, 2. sytuację społeczną poszczególnych wywiadów z podziałem na: a) warunki zewnętrzne rozmowy, obecność osób trzecich itp., b) osobę ankietera oraz 3. tradycje i nawyki odpowiadania na pewnego rodzaju pytania i ogólną sytuację społeczno-ekonomiczną całego kraju.

Trzecia z wyróżnionych w schemacie grup to „inne przyczyny”. Wchodzą tu w grę takie sprawy, jak np. fizyczne zmęczenie lub niski poziom intelektualny respondenta.

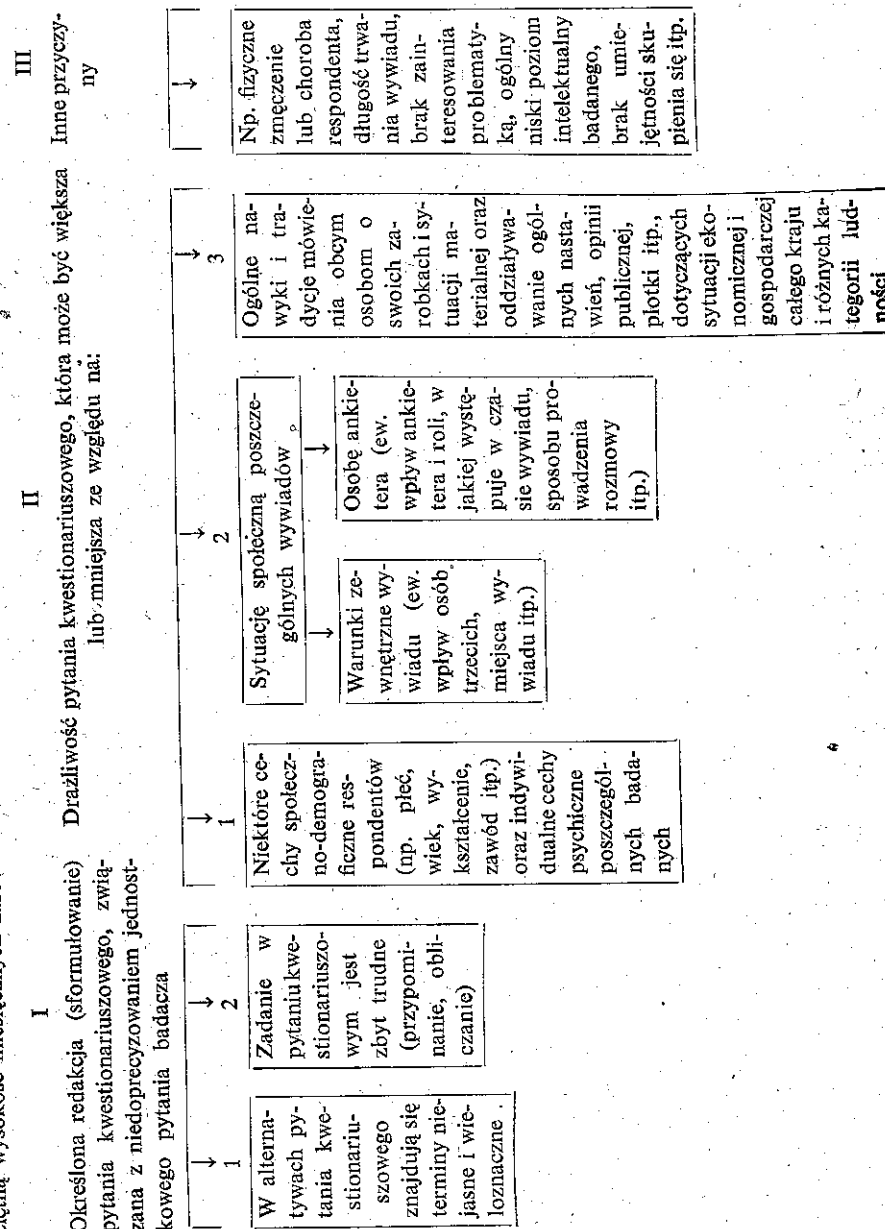
2. Zrozumienie przez respondentów alternatyw pytania i zawartych w nich terminów (I.1)

Błędy popełniane przez respondentów mogą powstawać wtedy, kiedy pytanie kwestionariuszowe nie zostało przez badacza doprecyzowane. Niedoprecyzowanie może polegać na braku jednostkowego pytania badacza, braku przemyślenia reguł korespondencji między jednostkowym pytaniem badacza a pytaniem kwestionariuszowym oraz braku jasnego i jednoznacznego sprecyzowania, co rozumie się przez pewne określenia czy wyrażenia użyte w alternatywach pytania kwestionariuszowego. Wynikiem tego może być niejasność pytania kwestionariuszowego, jego wieloznaczność, niezrozumienie lub inne rozumienie, niż to zakładał badacz terminów w alternatywach, i niejasność zadania, jakie stawia się w danym pytaniu przed badaną osobą³⁵.

Jak już podaliśmy we wstępie, pytanie, które było weryfikowane w pilotażu „Ankiety robotniczej” brzmiało: „Ile zarabia Pan przeciętnie miesięcznie (bez podatków) w tym roku w swoim zakładzie pracy?” Według instrukcji wolno było tłumaczyć respondentowi określenie „bez podatków” jako „netto”. Poszukiwana informacja, czyli jednostkowe pytanie badacza, brzmiała: „Ile

³⁵ Pomijamy tu przypadki takie, kiedy pytanie jest niepoprawne ze względu na to, iż nie dotyczy ono poszczególnych respondentów lub całych grup respondentów. Np. wtedy, kiedy bez uprzedniego filtru pyta się o wysokość uposażenia osobę, która w ogóle nie pracuje zarobkowo itp.

Schemat. Główne przyczyny powstawania błędów w odpowiedziach respondentów na pytania kwestionariuszowe o przeciętną wysokość miesięcznych zarobków



respondent X zarabiał pieniędzy przeciętnie miesięcznie bez podatków (tj. netto), ale łącznie z premiami w swoim zakładzie pracy (rozumianym jako główne miejsce pracy) w roku 1972?" Zadanie, jakie postawił badacz przed respondentem, polegało na tym, że badana osoba powinna podać, ile „przeciętnie zarabia miesięcznie”. Zadanie to nie zostało jednak sprecyzowane. To znaczy nie było wiadome: czy każdy respondent musi obliczać średnią arytmetyczną wysokości swoich zarobków z 12 miesięcy roku 1972 (można przypomnieć, że badanie było przeprowadzone w końcu grudnia). Czy też ma on tylko powiedzieć, ile w r. 1972 zarabiał „przeciętnie” w potocznym rozumieniu tego wyrażenia (tj. „tak na ogół”, „mniej więcej”, „średnio” itp.), czy też można było wywiązać się z tego zadania jeszcze w jakiś inny dowolny sposób? Badacz zakładał, że wszyscy odpowiadający będą rozumieli w jednakowy sposób, i to w taki sam jak on, takie określenie użyte w alternatywach pytania, jak: „przeciętnie”, tj. na ogół, średnio, „bez podatków”, tj. netto, i „w tym roku”, tj. w r. 1972. Nie było również wyjaśnione badanym, co rozumie się przez termin „podatki”. W pytaniu pominięto również sprawę premii.

Pytanie kwestionariuszowe z pilotażu „Kwestionariusza postaw wartościujących”, które było już podane we wstępie, było sformułowane następująco: „Ile wynoszą na rękę Pana zarobki w pracy głównej wraz z premią przeciętnie miesięcznie w roku 1973?” Jednostkowe pytanie badacza brzmiało: „Ile respondent X otrzymywał pieniędzy «na rękę» (tj. «żywej gotówki», czyli po wszystkich odciążeniach w kasie przy wypłacie) przeciętnie miesięcznie w r. 1973 w swoim głównym (tj. pierwszym) miejscu pracy za pracę zasadniczą wraz z miesięcznymi premiami?” Zadanie postawione w tym pytaniu przed respondentem było trudniejsze niż zadanie w pytaniu o zarobki w „Ankiecie robotniczej”, ponieważ zażądano od badanego nie tylko podania, ile wynoszą jego przeciętne miesięczne zarobki, ale również ile wynosi jego przeciętna miesięczna premia, dodania tych obu sum i podania ankieterowi całej sumy. Również i w tym wypadku zakła-

dało się, że respondenci będą rozumieli w sposób jednakowy i tak samo jak autor pytania takie określenia, jak: „na rękę”, „praca główna” oraz „przeciętnie miesięcznie”. Pytanie kwestionariuszowe nie było poprzedzone pytaniem „filtrem”, z odpowiedzi na które można było dowiedzieć się, czy respondent w ogóle otrzymuje premię, czy nie, a jeśli tak, to jak jest ona wypłacana. (W związku z tym dla tych np. respondentów, którzy premię otrzymywali co kwartał lub raz na pół roku, nie było jasne, czy w odpowiedziach mają tę premię uwzględnić, czy nie.)

Jak wynika z powyższego, oba te pytania dla wielu respondentów mogły być niejasne i w rzeczywistości różni respondenci rozumieli je inaczej. W rezultacie otrzymano odpowiedzi istotne, ale nietrafne, z błędami zawyżającymi i zaniżającymi. Zwrócimy uwagę tylko na niektóre aspekty tej sprawy.

Brak wyraźnego i dokładnego wyjaśnienia, co rozumie się przez określenia „bez podatków” i „netto” w „Ankiecie robotniczej”, a „na rękę” w „Kwestionariuszu postaw wartościujących” — sprawiło, że część respondentów podawała swoje zarobki wliczając lub odliczając od otrzymywanych miesięcznie sum pieniężnych różne składki, pożyczki, spłaty i wszelkiego rodzaju inne świadczenia pieniężne. Z pilotażu wynikło np., iż „podatki” mogą być rozumiane w dwojaki sposób: 1. wyłącznie jako „podatki” w znaczeniu prawno-urzędowym, tj. podatek od wynagrodzenia, tzw. podatek starokawalerski, podatek za nieposiadanie dzieci (płaci się po 2 latach bezdzietnego pożycia małżeńskiego) i czasami obowiązkowa składka emerytalna, oraz 2. jako „podatki” w sensie bardzo ogólnym, kolokwialnym, rozumiane bardzo szeroko, np. jako „opodatkowanie w ogóle”, „wszystko to, co musimy płacić dla państwa”, „wszystko to, co mi odciągają przy wypłacie” itp. Ci respondenci, którzy rozumieli określenie „podatki” w tym drugim znaczeniu, mogli więc przy podawaniu swoich zarobków brać też pod uwagę nie tylko podatek od wynagrodzeń i obowiązującą składkę emerytalną, ale także różne dobrowolne składki, spłacane pożyczki, kary, które mają potrącone przy otrzymywaniu pensji lub przy wypłacie. Tłumaczenie responden-

tom określenia „bez podatku” jako netto również nie zawsze spełniało swój cel, ponieważ, jak to wynikało i z obu pilotaży, i z innych obserwacji, „netto” bywało przez niektóre badane osoby utożsamiane z takimi wyrażeniami jak: „na rękę”, „z wypłatą”, „bez podatków”, „za pracę” itp. Również i określenie „na rękę” nie jest jednoznaczne, gdyż w pilotażu „Kwestionariusza postaw wartościujących” przez różnych respondentów bywało pojmowane w bardzo różnorodny sposób, a często utożsamiane z określeniem „netto”.

Na podstawie analizy materiałów z obu pilotaży stwierdzono, iż respondenci odpowiadający na omawiane pytania brali pod uwagę nie tylko pieniądze otrzymywane za swoją pracę, ale również i następujące „wydatki” i „dochody”, które raz wliczali, a raz odliczali od deklarowanej wysokości zarobków. Były to:

1. Różnego rodzaju świadczenia pieniężne potrącane w momencie wypłaty, a więc: a) składki: na związki zawodowe, emerytalne, Kasę Zapomogowo-Pożyczkową, ubezpieczenia, na szkoły 1000-lecia, na odbudowę Zamku, na Fundusz Ochrony Zdrowia itp., przy czym wielu badanych nie wie, które z tych składek są składkami, biorąc z prawnego punktu widzenia dobrowolnymi, a które obowiązkowymi, b) wszelkiego rodzaju długi i krótkoterminowe pożyczki, spłacane różnego typu wpłaty oszczędnościowe, raty (np. za ziemniaki po 88 zł przez 3 miesiące), „chwilówki” (np. 500 zł jednorazowo), wpłaty na książeczki mieszkaniowe (np. 100 zł miesięcznie) itp., c) różne kary pieniężne i grzywny ściągane poprzez zakład pracy oraz alimenty egzekwowane przez komornika itp., d) podatki od wynagrodzenia, podatki starokawalerskie, od bezdzietności itp.

2. Różnego rodzaju składki i opłaty, które nie są potrącane w kasie przy wypłacaniu uposażenia, ale które pewni respondenci płacą często w tym samym czasie, kiedy otrzymują swoje pensje, a więc składki partyjne, różne składki organizacyjne i inne opłaty. (Jeden z respondentów np. podał wysokość swoich zarobków zmniejszoną przez odliczenie opłaty za przedszkole!)

3. Różne dodatki pieniężne związane z pracą, a które otrzymuje się łącznie z pensją za pracę zasadniczą, a więc dodatki za kierownictwo, staż pracy, wykształcenie, dodatki specjalne, premie, godziny nadliczbowe, nagrody itp.

4. Pewne świadczenia pieniężne, które chociaż związane są z faktem zatrudnienia i otrzymuje się je łącznie z pensją, nie stanowią bezpośredniej zapłaty za pracę. Chodzi tu przede wszystkim o dodatki rodzinne na dzieci, na nie pracujące żony, dla samotnych matek itp.

Pilotaże wykazały, że przy podawaniu przeciętnej miesięcznej swoich zarobków jedni respondenci uwzględniali w odpowiedziach pewne z wymienionych wyżej „obciążeń” i „dochodów” pieniężnych, a inni — inne. W dodatku niejasność pytania powodowała, iż niektórzy badani te same „obciążenia” i „dochody” dodawali do podawanej ankieterowi sumy przeciętnych miesięcznych zarobków, a inni znów odejmowali je. Dla udokumentowania tego twierdzenia można tu przedstawić pewne dane liczbowe z analizy materiałów zebranych za pomocą wywiadów o wywiadzie, przeprowadzonych w trakcie badań pilotażowych „Kwestionariusza postaw wartościujących”. Dane te ujęto w zamieszczonym niżej zestawieniu ³⁶.

Zestawienie 1. Respondenci z badań pilotażowych „Kwestionariusza postaw wartościujących” w podziale na popełniających i nie popełniających błędów ze względu na odmienne rozumienie alternatyw pytania (Na podstawie wywiadu o wywiadzie)

Grupy respondentów	Ogółem		Respondenci, którzy:					
			zaniżyli zarobki		zawyżyli zarobki		nie popełnili żadnego błędu	
I. Płacili składki dobrowolne	31	100%	27	87%	—	—	4	13%
II. Spłacali pożyczki	13	100%	4	30%	—	—	9	70%
III. Pobierali dodatki rodzinne	10	100%	2	20%	—	—	8	80%

³⁶ Należy tu przypomnieć, iż podczas tego pilotażu w ogóle przeprowadzono 40 wywiadów, ale tylko od 31 respondentów uzyskano informacje

Zestawienie wymaga objaśnienia. Przyjmujemy, że przy właściwym rozumieniu omawianego pytania kwestionariuszowego każdy respondent, który podaje wysokość swoich zarobków „na rękę”, powinien do tej sumy dodać pieniądze, które płaci na składki dobrowolne, oraz dodać wysokość raty, którą spłaca miesięcznie za ewentualne pożyczki, oraz nie odejmować pieniędzy otrzymywanych jako dodatek rodzinny (o ile takowy mu przysługuje)³⁷.

W rzeczywistości wyglądało to następująco: na 31 osób zapytanych o to, czy podając wysokość zarobków miesięcznych dodali opłaty na takie składki dobrowolne, jak związki zawodowe, kasa zapomogowa itp. (są to składki potrącane przy wypłacie) — aż 27 osób odpowiedziało, iż tego nie robili. Wszyscy oni zatem przynależeli do zaniżenia swoich zarobków o wysokość sumy przeznaczonej na składki. Ponieważ, jak wynikało z innych pytań pilotażowych zadawanych w wywiadzie o wywiadzie, składki te — według oświadczeń respondentów — u tokarzy wynosiły od 50 do 150 złotych miesięcznie, a u lekarzy i nauczycieli nawet do 250 zł — nie jest to suma taka mała, aby w ogóle mogła nie ważyć na ogólnej wysokości zarobków. Na 13 respondentów, którzy aktualnie spłacali pożyczki (w wysokości od 300 do 500 zł), 4 osoby (30%) nie dodało spłacanych rat do zadeklarowanego zarobku — czyli zaniżyło wysokość swojej płacy. Wśród 10 osób które pobierały dodatki rodzinne, dwóch respondentów dodatek ten odjęło od swoich miesięcznych zarobków — czyli że również je zaniżyli. (Według przyjętego prawnie założenia, że dodatek na dzieci wchodzi w skład pracy zasadniczej.)

W tym krótkim zestawieniu zwraca uwagę fakt, że prawie 90% osób, które płaciły składki dobrowolne, zaniżyły swoje zarobki. Natomiast wśród osób, które spłacały pożyczki, większość

na temat „doliczania” lub „odliczania” składek dobrowolnych od podawanej wysokości zarobków. W zbadanej zbiorowości tylko 13 osób spłacało aktualnie pożyczki, a 10 pobierało dodatki rodzinne — toteż tylko od tych respondentów można było uzyskać interesujące nas dane.

³⁷ Por. wykaz elementów, które powinny być zaliczone do płacy, zasadniczej respondenta na s. 130 - 131 niniejszego artykułu.

(70%) nie popełniało tego błędu. Ten pierwszy wniosek można tłumaczyć nie tylko chęcią zaniżenia zarobków wobec ankietera, ale być może i nawet przede wszystkim, nieświadomością tego, co jest składką dobrowolną i ile ona wynosi. (Brak zainteresowania tą sprawą spotykany jest zwłaszcza wśród pracowników umysłowych i u osób mających wyższe uposażenie.)

Zdajemy sobie sprawę, że przytoczone powyżej dane są bardzo wyrywkowe i na ich podstawie nie można wysuwać żadnych uogólniających wniosków. Szereg rzeczy potwierdziło się jednak i w pilotażu „Ankiety robotniczej”, i w trakcie innych badań. Respondenci zaniżają wysokość płac, ponieważ do otrzymywanych zarobków nie dodają składek dobrowolnych, spłat pożyczki, wkładów miesięcznych na mieszkanie, potrącanych przez komornika alimentów itp. Przyczyny tego zjawiska są różne i będzie o nich jeszcze mowa dalej. Wydaje się jednak, że ilość tego typu błędów można by znacznie zmniejszyć, gdyby badacz w pytaniu kwestionariuszowym (ewentualnie w instrukcji) wyjaśnił, co rozumie przez poszczególne terminy.

3. Rozumienie przez respondentów zadania (I,2)

Poza sprawą rozumienia alternatyw pytania i zawartych w nich terminów istnieje problem zrozumienia zadania, jakie badacz stawia przed respondentem. W obu omawianych pytaniach kwestionariuszowych zadanie to polegało na podaniu sumy pieniędzy, którą dana osoba zarabiała przeciętnie miesięcznie w ciągu roku. Autorzy pytań w obu kwestionariuszach nie sprecyzowali jednak dokładnie tego zadania. Nie zostało więc powiedziane wyraźnie, czy respondent ma obliczać średnią arytmetyczną miesięcznych zarobków z całego roku, czy też wystarczyłoby ogólne przypomnienie sobie i podanie „na wycucie”, „ile się przeciętnie zarabiało w ostatnim roku”. Aby odpowiedź na jedno lub drugie pytanie mogła przynieść badaczowi poszukiwaną informację, w respondencie muszą zajść odpowiednie procesy psychiczne. A więc gdyby badaczowi chodziło tylko o podanie „na wycucie” orientacyjnej sumy przeciętnych zarobków — w grę wchodziłoby tylko przypomnienie np. wysokości wypłat czy pen-

sji z ostatnich kilku miesięcy. Natomiast jeśli określenie „przeciętne miesięcznie” rozumieć jako zadanie obliczenia średniej arytmetycznej, to wówczas poza przypominaniem musi być również i obliczanie. Kolejne czynności respondenta powinny w tym drugim wypadku wyglądać następująco: badany przypomina sobie, ile zarabiał każdego miesiąca w danym roku, dodaje wysokości tych zarobków z 12 miesięcy i następnie dzieli przez 12.

Jak w rzeczywistości przebiegały te procesy, zorientowano się na podstawie materiałów uzyskanych podczas pilotażu „Kwestionariusza postaw wartościujących”. Okazało się, że wielu respondentów swoje zadanie zrozumiało jako obliczenie średniej arytmetycznej i z tego powodu sprawiało im to wiele trudności. Uciekali się oni do różnych sposobów udzielania odpowiedzi na to pytanie. Przede wszystkim nikt z badanych nie obliczał średniej arytmetycznej dodając zarobki z poszczególnych miesięcy i dzieląc je następnie przez 12, ponieważ — jak twierdzono — nikt nie był w stanie przypomnieć sobie, ile zarabiał w poszczególnych miesiącach całego roku. Badani mówili ankieterom, że przypomnieli sobie albo ile wynosiła ich ostatnia „zaliczka” i następnie „wyrównanie”, albo ile pieniędzy dostali w ostatnim miesiącu lub w ostatnich miesiącach, i taką sumę podawali „w przybliżeniu”. Przy czym oczywiście respondenci, których uposażenie jest stałe (lekarze, nauczyciele), mieli tu o wiele mniejsze trudności niż tokarze pracujący na akord i w ogóle pracownicy fizyczni, którzy zarobki miesięczne mają na ogół wypłacane w dwóch „rachach”. Ale i tak lekarze, którym dwa miesiące przed pilotażem podwyższono uposażenie, mieli kłopoty z obliczeniem „przeciętnej” zarobków, gdyż do października 1973 r. zarabiali mniej, a od listopada więcej i jak mówili, mieli „dwie” przeciętne. Niekiedy nawet same spontaniczne, słowne reakcje respondentów na pytanie kwestionariuszowe o wysokość zarobków oddają dobrze te kłopoty, a nawet i przerażenie respondentów np.: „O Jezu kochany, będę musiał obliczać!” „Nie potrafię tego wyliczyć!” „To niemożliwe, aby odpowiedzieć dokładnie na takie pytanie!”

O tym, jak rozmaicie poszczególni respondenci wykonywali zadanie obliczania „przeciętnych zarobków”, świadczą ich odpo-

wiedzi na pytania pilotażowe zadawane w trakcie wywiadu o wywiadzie, w którym proszono badanych o podanie, w jaki sposób odpowiadali na pytanie kwestionariuszowe. Warto zacytować kilka przykładów: „Nie byłem w stanie wyliczyć wszystkiego. Podałem to w przybliżeniu, bo ja mam stawki akordowe i moje zarobki co miesiąc są inne — wahają się o 1000 złotych — ja tego nie pamiętam. Premii też nie pamiętam” (tokarz). „Liczyłem ogólnie na oko, brałem pod uwagę ogólne zarobki miesięczne najwyższe i najniższe. Zarobki w każdym miesiącu są różne. Premii nie potrafię wyliczyć co miesiąc” (tokarz). „Po prostu przypominałem sobie, ile dostaję pensji” (nauczyciel). „Podałem kwotę, którą otrzymałem w listopadzie w kasie” (nauczyciel). „Wziąłem trzy razy największe zarobki i podzieliłem przez 3 i wypadło mi, że tyle otrzymuję średnio miesięcznie w tym roku” (lekarz). „Nie mogę obliczyć jednej przeciętnej z całego roku, bo do października zarabiałem 3500, a od października 3900” (lekarz). „Brałem dla syna kartę na kolonię. Tam wszystko, co trzeba, było wliczone i odliczone. Tak pamiętam, zarobki mam stałe” (tokarz). „No, tyle otrzymałem w ostatniej wypłacie” (tokarz). „My dostajemy dwa razy zaliczkę, a potem ile tam wypada wyrównanie, i tak podałem” (robotnik).

Można sądzić, iż analogiczne kłopoty, jakie mieli tokarze, lekarze i nauczyciele ze zrozumieniem zadania, jakie otrzymali do wykonania w pytaniu o przeciętne zarobki miesięczne — mieli również robotnicy badani w pilotażu „Ankiety robotniczej”. Tak więc można przypuszczać, iż niektóre błędy popełniane przez respondentów w pilotażu „Ankiety robotniczej” wynikały z tego, iż zadanie postawione w pytaniu kwestionariuszowym było: po pierwsze, niejasne, ponieważ nie ustalono, czy respondent ma tylko przypomnieć sobie, ile „tak mniej więcej przeciętnie miesięcznie zarabia”, czy też ma obliczać „przeciętną” (to jest średnią arytmetyczną) miesięcznych zarobków w r. 1972. Po drugie, dla tych respondentów, którzy to zadanie zrozumieli jako polecenie dokonania obliczeń, zadanie to okazało się za trudne lub wręcz niemożliwe do wypełnienia. Już bowiem samo przypomnienie sobie, ile dana osoba otrzymała pieniędzy dwa razy w każdym ko-

lejnym miesiącu (o ile zarobki te różniły się), było niemożliwe do wykonania³⁸. Niewątpliwie mogło to być przyczyną powstawania błędów zarówno zaniżających, jak i zawyżających.

4. Drażliwość pytania kwestionariuszowego o zarobki ze względu na niektóre cechy społeczno-demograficzno-zawodowe respondentów (II.1)

Jak wspomniano, omawiane przez nas pytanie uchodzi za pytanie drażliwe. Oznacza to, że może ono wywołać wystąpienie u respondentów różnego typu procesów niepożądanych. Mogą powstać emocje takie, jak np. obawa, lęk, zdenerwowanie, zaniepokojenie, zawstyżenie, złość, a także np. podniecenie związane z chęcią pochwalenia się wysokimi zarobkami itp. W wyniku procesów niepożądanych otrzymuje się odpowiedzi istotne, ale budzące zastrzeżenie co do ich trafności — przynoszące nieprawdziwą informację. W wypadku omawianych pytań respondenci popełniali błędy: zaniżali lub zawyżali wysokość swoich zarobków.

Pytanie o zarobki może stać się bardziej lub mniej drażliwe pod wpływem różnych spraw i czynników. Nie wszystkie z wymienionych w schemacie spraw i czynników mogły być zbadane w pilotażach „Ankiety robotniczej”, „Kwestionariusza postaw wartościujących” i innych. Przy omawianiu niektórych z nich będziemy musieli zatem ograniczyć się tylko do wysuwania pewnych hipotez, które powinny być w przyszłości sprawdzone. Jedną z takich spraw, która, jak się wydaje, wymaga przetestowania w specjalnych badaniach, jest kwestia oddziaływania cech spo-

³⁸ Warto tu zwrócić uwagę na pewną sprawę. Jeśli zadanie w pytaniu kwestionariuszowym jest dla respondentów zbyt trudne, a jednocześnie nie bardzo jasne — wówczas badani mają tendencję do „dopasowywania” sobie pytania i rozumienia postawionego przed nimi zadania w taki sposób, jaki będzie dla nich łatwiejszy. Tak więc w wypadku omawianych pytań, jeśli badaczowi chodziło o to, aby respondent przypominał sobie wysokość swoich zarobków z 12 miesięcy i obliczył średnią arytmetyczną, to nawet te osoby, które w ten sposób zrozumiały postawione przed nimi zadanie, ułatwiały je sobie, podając wysokość np. ostatniej wypłaty lub inaczej — jak to zostało pokazane w cytowanych w tekście przykładach.

łeczno-demograficzno-zawodowych respondentów na ich odpowiedzi na pytanie o wysokość zarobków.

Można przypuszczać, iż pewne cechy respondentów, takie jak np. płeć, wiek, wykształcenie, zawód, przynależność do określonej kategorii społeczno-zawodowej, miejsce pracy, wysokość zarobków, ogólna sytuacja materialna badanego i jego rodziny itp. mogą mieć wpływ na rozmiar i kierunek popełnianych błędów. W pierwszej części artykułu przedstawiono dane liczbowe, z których wynika, iż podczas przeprowadzania wywiadów pilotażowych „Ankiety robotniczej” duży wpływ na rozmiar i kierunek zaniżeń miały: faktyczna wysokość zarobków oraz rodzaj i miejsce pracy respondentów³⁹.

Próba interpretacji tego zjawiska była już również przedstawiona w części I (s. 139 - 143 niniejszego artykułu). Chcemy tu tylko zwrócić uwagę na fakt, że nie tylko z pilotaży, ale również i z innych badań wynika, iż dla ludzi należących do takich kategorii społeczno-zawodowych, jak np. chłopci, tzw. prywatna inicjatywa, rzemieślnicy, lekarze czy prawnicy, posiadający prywatną praktykę itp. — pytanie o wysokość zarobków było o wiele bardziej drażliwe niż np. dla osób zatrudnionych tylko w instytucjach państwowych⁴⁰. Wchodziły tu bowiem w grę takie sprawy, jak obawa przed domiarami, podatkami itp. Są to zresztą sprawy powszechnie znane. Można tu jeszcze tylko zwrócić uwagę, iż są takie zawody, prace czy instytucje i przedsiębiorstwa, gdzie płace są nieregularne lub gdzie istnieją możliwości, nawet w ramach zasadniczego uposażenia, podwyższenia swoich zarobków w bardziej lub mniej legalny sposób. Na sprawy te zwracali

³⁹ Por. tabele 4 i 5 oraz s. 139 - 143 niniejszego artykułu.

⁴⁰ Por. K. Słomczyński, *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe i jego korelaty*, s. 73. K. Słomczyński pisze, iż w przeprowadzonych przez niego badaniach „wśród rzemieślników — szczególnie przedstawicieli «inicjatywy prywatnej» — dochody były zaniżone o wiele bardziej niż w pozostałych grupach społeczno-zawodowych”. Por. także A. Boczkowski, *Stosunek respondentów wiejskich do ankietatorów i sytuacji społecznej wywiadu w świetle kontrolnej ankiety pocztowej*, [w:] *Z metodologii i metodyki socjologicznych badań terenowych*, red. Z. Gostkowski, Warszawa 1973, z. 3, s. 151 - 153.

uwagę sami respondenci w czasie przeprowadzania różnych badań pilotażowych⁴¹.

W naszych badaniach nie było możliwości zbadania wpływu cech psychicznych poszczególnych respondentów na zwiększenie się drażliwości pytania kwestionariuszowego o wysokość zarobków. Ale wpływ taki niewątpliwie istnieje i nie można o nim zapominać, chociaż nie możemy dokładnie powiedzieć, jaki jest jego zakres i kierunek. O istnieniu tego wpływu świadczą różne werbalne i inne zachowania się respondentów, którzy odznaczają się jakimiś indywidualnymi czy szczególnie silnie rozwiniętymi określonymi cechami psychicznymi. Chodzi tu głównie o takie cechy, jak np. ogólna lękliwość, skłonność do przesady, chęć do przedstawienia swojej sytuacji w jak najgorszym świetle — związana być może z dążeniem do wzbudzenia litości u innych lub zainteresowania swoją osobą itp. Być może w przyszłości będzie można za pomocą specjalnych testów psychologicznych wykrywać w czasie wywiadów osoby odznaczające się w wysokim stopniu takimi cechami i skłonnościami i następnie odpowiednio interpretować lub nawet odrzucać ich odpowiedzi ze względu na małą wartość informacyjną i wiarygodność.

5. Drażliwość pytania kwestionariuszowego o zarobki ze względu na sytuację społeczną poszczególnych wywiadów (II.2)

W artykule tym wyróżniono tylko dwa aspekty „społecznej sytuacji wywiadu socjologicznego” — a mianowicie: warunki zewnętrzne, w jakich odbywała się rozmowa, i osobę ankietera. Wydaje się bowiem, że tylko te dwa czynniki mają zasadniczy wpływ na zwiększenie lub zmniejszenie drażliwości pytania o zarobki, a zatem mogą być przyczyną błędnych odpowiedzi. W tym zakresie mogliśmy jednak sprawdzić tylko niektóre elementy oddziaływania warunków wywiadu, tj. zasadniczo tylko wpływ

⁴¹ Tak np. respondenci-lekarze wyrażali opinię, że ci z nich, którzy mają ukończone specjalizacje, dające bardzo duże możliwości finansowe, np. ginekolodzy, w czasie wywiadów socjologicznych „z pewnością” nie ujawniają pełnej prawdy o swoich zarobkach.

osób trzecich na odpowiedzi respondentów. Natomiast problem ewentualnego wpływu ankietera pragniemy tu tylko zasygnalizować, ponieważ w trakcie pilotaży zebrano wiele luźnych obserwacji, ale nie przeprowadzono na ten temat bardziej systematycznych badań.

Z przeprowadzonych badań wynika, że osoby trzecie mogą oddziaływać na odpowiedzi respondentów na pytania kwestionariuszowe bardzo rozmaicie i w różnych kierunkach⁴². Można więc było również przypuszczać, że jedną z przyczyn popełniania błędów przez respondentów — zwłaszcza zaniżania wysokości zarobków — może być obecność osób trzecich. Analiza materiałów z pilotażu „Ankiety robotniczej” wykazała jednak, że biorąc globalnie nasza hipoteza nie potwierdziła się, ponieważ obecność osób trzecich nie miała prawie żadnego wpływu na zakres i kierunek błędów popełnianych przez respondentów.

Sprawa oddziaływania osób trzecich przedstawia się jednak nieco inaczej, kiedy rozpatrywać, kto asystował przy wywiadzie i czy wtrącał się do rozmowy, czy nie. Okazało się, że jeśli wywiady były przeprowadzane z mężczyznami, a towarzyszyły im żony, to częstokroć „uaktywniały się” one gwałtownie, kiedy zaczynały się pytania o zarobki, dochody, wydatki, oszczędzanie itp. Wówczas to w szeregu wypadków respondenci zaniżali wysokość swoich zarobków o dość duże sumy. Można to prześledzić na kilku przykładach. Na przykład:

„W wywiadzie uczestniczyła żona respondenta. Respondent był cały czas niespokojny i zażenowany”. Po usłyszeniu pytania o wysokość zarobków żona powiedziała do ankietera: „Niech pani zapisze 2500 zł”. Respondent powtórzył tę sumę. Z weryfikacji wynikało, iż badany zaniżył zarobki o 549 zł (robotnik budowlany).

W wywiadzie uczestniczyły: żona respondenta i córka. Żona była w ogóle nastawiona nieprzychylnie do całego wywiadu, a zwłaszcza do pytań o zarobki i dochody. Żona przerywała mężowi kilkakrotnie i nie pozwalała odpowiadać mówiąc: „Co masz

⁴² K. Lutyńska, *Osoby trzecie w wywiadzie socjologicznym i ich wpływ na odpowiedzi respondentów*, [w:] *Analizy i próby...*, t. III, 1970, s. 133.

ty mówić, co zarabiasz... Polepszyć sobie nie polepszysz, a pogorszyć możesz. Jeszcze cię do ciupy wsadzą". Kiedy badany odpowiadał na pytanie o zarobki i dochody, w tym i na weryfikowane pytanie, żona trącała go, patrzyła znacząco, podpowiadała. Z weryfikacji wynikało, że respondent ten zaniżył swoje zarobki o 1214 zł (robotnik z E).

W szeregu wywiadów ankietarzy zanotowali, iż obecne przy wywiadzie żony podpowiadały i wtrącały się do odpowiedzi męża przy pytaniach o zarobki i dochody. W wywiadach tych respondenci zaniżyli zarobki o następujące sumy, np.: o 425 zł (robotnik z E), o 262 zł (robotnik z F), o 1330 zł (robotnik z PKP powtórzył to, co powiedziała żona), o 578 zł (robotnik z PKP), o 619 zł (robotnik z F), o 791 zł (robotnik z B) itp. Ogółem na 67 wywiadów przeprowadzonych z mężczyznami, w czasie których uczestniczyły ich żony, tylko 4 respondentów nie popełniło błędu. Podczas tych 67 wywiadów 3 osoby zawyżyły swoje płace, a w pozostałych 60 wypadkach zarobki zostały zaniżone. Warto dodać, że zawyżenie zarobków podczas 3 wywiadów nastąpiło w takiej sytuacji, kiedy poza żoną w pokoju były obecne inne osoby trzecie w większej ilości: dzieci, sąsiedzi, rodzice, teściowie, znajomi. Prawdopodobnie więc na kierunek popełnienia błędu (zawyżenie) obecność osób trzecich spoza najbliższej rodziny badanego mogła mieć większy wpływ niż asysta samej żony. (Być może chodziło w tych wypadkach o pochwalenie się przed obcymi ludźmi swoim uposażeniem.)

Nie zawsze jednak wpływ żony na odpowiedzi mężczyzn na pytanie o wysokość zarobków był negatywny, tj. taki, że respondenci zaniżali podawane sumy. Niekiedy osoby towarzyszące, także i żony, korygowały wypowiedzi respondentów. A chociaż poprawki wprowadzone przez współmałżonki w żadnym ze znanych nam wywiadów pilotażowych „Ankiety robotniczej” całkowicie nie zlikwidowały błędów popełnionych przez mężów-respondentów, to jednak znacznie je zmniejszyły.

Jak wiadomo, warunki, w jakich przeprowadzane są wywiady — a więc wielkość pokoju, w którym odbywa się rozmowa, ilość przebywających w nim osób, różnego typu hałasy powodowane

przez radio, telewizor, dzieci itp., zajęcia, którym oddają się w tym czasie respondenci — mogą mieć również wpływ na to, że uzyskane odpowiedzi będą nietrafne⁴³. Trudno jest jednak przewidzieć, jaki może być kierunek błędu, wtedy kiedy uwaga respondenta nie jest skupiona wyłącznie na wywiadzie. To znaczy wtedy, kiedy jest on zajęty, odpowiada w hałasie i zamieszaniu, w obecności dużej ilości osób trzecich itp. Tak np. pewien robotnik z MPO, oceniany przez ankietera jako „chętny i gadatliwy”, ale na którego czekali i ponaglali do wyjścia na wizytę: żona, syn, teść i dwóch znajomych — zaniżył swoje zarobki o 750 zł. Kobieta — pracownica przemysłu spożywczego, która w czasie wywiadu przeprowadzonego w obecności męża, małych dzieci i sąsiadów gotowała, uspokajała potomstwo i zajmowała się psem — zaniżyła swoje zarobki o 1355 złotych. Natomiast pewien pracownik MPO, który odpowiadał w obecności 8 osób i przy otwartym telewizorze, i inny robotnik (z E), któremu towarzyszyło podczas wywiadu 5 dzieci i dorosłych głośno rozmawiających, śmiejących się, grających w karty i wykonujących inne czynności rozpraszające uwagę respondenta — zawyżyli swoje zarobki o 429 zł i o 286 zł.

Sama osoba ankietera, jego zachowanie się i rola, w jakiej go widzi badany, może mieć także wpływ na wzrost lub osłabienie drażliwości pytania o zarobki. Można przypuszczać, iż w wielu wypadkach ankietery, którzy nie potrafili wprowadzić tzw. dobrej atmosfery, zachowuje się „oficjalnie”, „sztywno”, nie nawiązuje kontaktu osobistego — samym swoim zachowaniem się może spowodować, iż zadając pytanie o zarobki uzyska odpowiedzi nietrafne, z błędami zaniżającymi. Grozi to zwłaszcza temu ankietarowi, który zostanie przez respondenta utożsamiony z „osobą urzędową”, „urzędnikiem”, „przedstawicielem władzy” itp. Obserwowano w badaniach również i inne tendencje — a mianowicie zawyżenie zarobków czy dochodów wtedy np., kiedy respondent-mężczyzna pragnie zaimponować przystojnej ankieterce swoją dobrą sytuacją materialną lub młody robotnik nie

⁴³ K. Lutyńska, *Miejsce przeprowadzania wywiadu i jego oddziaływanie*, [w:] *Analizy i próby...*, t. IV, 1972, s. 425.

chce wypaść źle w oczach wypytującego go rówieśnika-studenta⁴⁴. Jak już pisaliśmy, sprawa ta nie była przez nas systematycznie badana, i wysuwając to przypuszczenie opieramy się tylko na luźnych i sporadycznych obserwacjach. Wydaje się jednak, że na problem tzw. atmosfery wywiadu, zwłaszcza jeśli w kwestionariuszu znajdują się pytania drażliwe — w tym także i o zarobki, i dochody — trzeba zwracać specjalną uwagę przy szkoleniu ankietatorów.

6. Drażliwość pytania kwestionariuszowego o zarobki ze względu na ogólne nawyki i tradycje mówienia w określony sposób o własnej sytuacji materialnej i ze względu na oddziaływanie opinii publicznej i plotki (II.3)

Problematyka wpływu postaw ludzi na różne procesy psychiczne jest dobrze znana psychologom. Zwracają oni uwagę, że np. recepcja nowego materiału u każdego osobnika „odbywa się w ramach posiadanej wiedzy, uznawanego systemu wartości, zajmowanych postaw uczuciowo-motywacyjnych, aktualnego działania, a także w ramach opinii publicznej, której naciskowi podlega dana jednostka”⁴⁵. W psychologii podkreśla się również np. rolę motywacji i postaw uczącej się osoby w procesie zapamiętywania, wpływ postaw na procesy myślenia i rozumowania itp.⁴⁶ Na sprawę oddziaływania ogólnej sytuacji społecznej i opinii publicznej na wypowiedzi respondentów w badaniach społecznych socjologowie zwracali uwagę już dawniej⁴⁷. W tym roz-

⁴⁴ Por. także J. Koniarek, *Weryfikacja zewnętrzna informacji...*, w tym tomie.

⁴⁵ T. Tomaszewski, *Z pogranicza psychologii i pedagogiki*, Warszawa 1970, s. 134-135, oraz s. 122-123. Tomaszewski w swojej książce powołuje się m. in. na eksperymenty L. J. Postmana, L. Festingera, F. C. Bartletta, Z. Freuda i innych.

⁴⁶ Por. S. Mika, *Postawy a zapamiętywanie*, „Studia Psychologiczne”, t. VII, 1966, s. 69; T. Mądrzycki, *Wpływ postaw na rozumowanie*, Warszawa 1974, s. 257.

⁴⁷ Por. np. Z. Gostkowski, *Kontrola przebiegu procesu badawczego w małej społeczności*, [w:] *Analizy i próby...*, t. III, 1970, s. 47; K. Lutyńska, *Refleksje metodyczne o wywiadach z urzędnikami w Łodzi w latach 1960-1961*, [w:] *Analizy i próby...*, t. I, 1966, s. 224.

dziale niniejszego opracowania pragniemy skoncentrować się na jednej — jak się wydaje — z ważniejszych przyczyn występowania u respondentów procesów niepożądanych, które wywołują odpowiedzi nie trafne. Jest to oddziaływanie na badanych pewnych nawyków, tradycji i postaw wytworzonych w naszym społeczeństwie oraz aktualnej, ogólnej sytuacji społeczno-ekonomicznej całego kraju i opinii publicznej kształtującej się w tych warunkach.

W czasie pilotażu „Kwestionariusza postaw wartościujących” polecono ankietantom, aby po przeprowadzeniu wywiadu zapytali respondentów, jak sądzą, czy ludzie w ogóle i ludzie posiadający te same zawody, co oni, na zadawane im pytania o zarobki i dochody odpowiadali by zgodnie z prawdą, czy też nie⁴⁸. Na 27 zapytanych o to osób, 14 badanych, a więc połowa, oświadczyła, iż „ludzie nie powiedzieliby prawdy”, czterech dało odpowiedzi wymijające typu: „To zależy, ale raczej nie”, a 9 respondentów uważało, że ludzie będą odpowiadali zgodnie z prawdą. Jak z tego wynika, nawet w czasie rozmowy z obcym człowiekiem-ankieterem większość respondentów oświadczyła, że ludzie nie mówią prawdy o swoich zarobkach. Przekonanie to, jak wiadomo, jest powszechne i zebrane tu dane tylko je potwierdziły.

Powstaje pytanie, gdzie tkwią źródła tego przekonania. O niektórych z nich wspominali sami respondenci, spontanicznie komentując swoje opinie, dlaczego ludzie będą kłamać albo mówić prawdę: „Mówią prawdę, bo nie mają się czego wstydzić” (nauczyciel). Z dalszych wypowiedzi respondenta na ten temat wynikało, że „ludzie” i on sam „nie wstydzą się” niskich zarobków, a powinien się „wstydzić” pracodawca, który mało płaci za pracę. „Nie ma po co tak dokładnie wypytywać o zarobki, bo ludzie i tak nie będą szczerze odpowiadać, bo co to kogo właściwie obchodzi” (tokarz); „Ludzie odpowiadają na to pytanie szczerze, bo

⁴⁸ To pytanie pilotażowe było poprzedzone odpowiednim wprowadzeniem, zasadniczo zadawano je w sposób dowolny w formie towarzyskiej rozmowy na temat „kłopotów socjologów” w związku z przeprowadzaniem badań itp. O te sprawy pytano zresztą tylko tych respondentów, z którymi udało się nawiązać dobry kontakt.

zarobki są takie niskie, że nie ma się czego obawiać" (tokarz); „Ludzie z reguły nie mówią prawdy, jeśli chodzi o zarobki, podają mniej, bo się boją" (tokarz); „Ludzie raczej nie [mówią prawdy]. W dalszym ciągu jest to wstydlivy temat. [Lekarze] wstydzą się, że [teraz] zarabiają dobrze..." (lekarz); „Te pytania są potrzebne dla zorientowania się władz, jak się ludziom powodzi, więc ludzie kłamią, mówią, że mało zarabiają, bo chcą, żeby było lepiej, nie gorzej" (tokarz); „Ludzie na takie pytania nie chcą odpowiadać, a jak mówią, to podają mniejsze [zarobki]; bo się boją podwyżek" (tokarz); „Zdecydowanie nie [mówią prawdy]. Nauczyciele na ogół zaniżają swoje zarobki, chyba że muszą wypełniać ankietę ZNP, bo wtedy można ją sprawdzić. Jest to spowodowane tym, że nauczyciele mieli bardzo niskie pensje i obecnie chcą również utrzymać opinię o swoim pokrzywdzeniu" (nauczyciel); „Nie są to pytania przyjemne [o zarobki]..., bo wiadomo, że u nas istnieje niewłaściwy system płac, nie pozwalający się utrzymać z pracy zarobkowej. Kto się przyzna do tego, ile naprawdę zarabia, do prac dodatkowych?" (lekarz).

W wywiadach pilotażowych „Ankiety robotniczej" znajdujemy również szereg uwag ankietatorów na temat drażliwości tego pytania. Są to uwagi np. tego typu: „Respondent odpowiadał na pytanie o zarobki i dochody oficjalnie" — był to robotnik budowlany, który zaniżył zarobki o 422 zł. Dwaj inni respondenci z budownictwa, według opinii pilotów, traktowali pytanie o zarobki jako „podchwytliwe", byli „podejrzliwi", w swoich wypowiedziach „ostrożni" — jeden z nich zaniżył wysokość zarobków o 948 zł, a drugi o 712 zł. Dwóch pracowników przemysłu maszynowego (a więc gdzie średnia wysokość zarobków jest wysoka), którzy w czasie wywiadu bardzo narzekali na swoje niskie uposażenia, na złe warunki materialne itp., mówili nawet o „ubóstwie" — zaniżyli wysokość swoich płac, jeden o 425 zł, a drugi o 300 zł. Robotnik z PKP, którego ankietę podejrzewał o „zatajenie" prac dodatkowych, przy tej części wywiadu, która dotyczyła „spraw finansowych", okazywał wyraźne zdenerwowanie — zaniżył on swoje zarobki o 430 zł — itp.

Przytoczone powyżej przykłady wypowiedzi i zachowania się respondentów w czasie wywiadów pilotażowych dwóch badań nie są oczywiście jedynymi materiałami, na których opieramy się, formułując szereg hipotez na temat przyczyn zaniżania wysokości zarobków w czasie wywiadów socjologicznych. W przedstawionych poniżej rozważaniach opieramy się również na materiałach z innych pilotaży, wnioskach z różnych badań, literaturze i na własnych doświadczeniach (również i na introspekcji). Wydaje się zatem, że wśród grupy przyczyn popełniania błędów przez respondentów zaliczonych w schemacie do grupy II.3 — trzeba zwrócić uwagę przede wszystkim na następujące sprawy.

a) Ludzie w Polsce zaniżają wysokość swoich zarobków i dochodów ze względu, jak się wydaje, na bardzo dawne, można powiedzieć, historyczno-narodowe tradycje i nawyki pewnego sposobu odpowiadania na tego typu pytania, zwłaszcza wtedy, kiedy osoba pytająca jest dla pytanego obca i może uchodzić za przedstawiciela jakichś władz politycznych lub gospodarczych. Mogą to być tradycje pochodzące jeszcze z okresów zaborów i ostatniej wojny, nawyki odpowiadania tak, jakby się zeznawało przed urzędem podatkowym, w śledztwie, w sądzie itp. Związane jest to z rozumowaniem, że w sytuacjach oficjalnych, kiedy zeznania są zapisywane — lepiej jest zawsze podać mniejszą sumę pieniędzy niż większą z obawy np. przed różnego typu podatkami, domiarami, karami.

Wiadome jest, że te tradycje i nawyki były i są aktualnie szczególnie silne wśród przedstawicieli pewnych klas, grup i kategorii społeczno-zawodowych, np. wśród chłopów, mieszczaństwa (zwłaszcza np. kupców, fabrykantów) itp. Warto tu może zwrócić uwagę na fakt, że w pewnych okresach historycznych w Polsce, np. w czasie okupacji niemieckiej, takie rzeczy, jak na przykład podanie w zeznaniach urzędowych fałszywych danych, dzięki czemu płacono mniejsze podatki, zmniejszano kontyngenty itp. i inne tego typu oszustwa — były traktowane jako przejaw patriotyzmu i zaradności życiowej. Odzwierciedlenie takiego stosunku do różnych zafałszowań oraz w ogóle pozytywnych ocen rozmaitych „szacherek" na mniejszą i większą skalę można zna-

leżeć w literaturze pięknej i w pamiętnikach z tego okresu. Można również przypomnieć, że w pewnych okresach, w pewnych klasach społecznych, np. w XIX w. wśród burżuazji przemysłowej, takie np. rzeczy, jak podawanie nieprawdziwych danych do urzędu ubezpieczeń, nie było potępiane z punktu widzenia etycznego.

b) Inną przyczyną zaniżania wysokości zarobków w wywiadach socjologicznych może być oddziaływanie pewnych haseł i stereotypów lansowanych przez środki propagandy masowej, zwłaszcza bezpośrednio po ostatniej wojnie. Mamy tu na myśli przede wszystkim hasła egalitarystyczne tego typu, jak np. „Wszyscy ludzie są równi pod każdym względem”, „Nie powinno być różnic w zarobkach niezależnie od wykształcenia, zawodu itp.”, „Sytuacja materialna wszystkich powinna być wyrównana” i inne. W okresie tym ludzie bardzo dobrze zarabiający lub posiadający wysokie dochody (np. tzw. prywatna inicjatywa) w niektórych wypadkach bywali również i z tego powodu traktowani nawet jako wrogowie ustroju. Wydaje się, iż w wypadku wielu respondentów oddziaływanie takich haseł jest aktualne i obecnie. Ludzie zaniżają zarobki, ponieważ nie chcą uchodzić za „bogaty”, „nie chcą podpaść władzom”, lękają się konsekwencji w postaci negatywnej oceny ze strony swojej instytucji, partii, rady narodowej, milicji itp., a także ze strony innych ludzi, swoich znajomych, kolegów itp.

Trzeba zresztą pamiętać, że nie chodzi tu wyłącznie o lęk przed ewentualnymi konsekwencjami w postaci negatywnej oceny. Z niskimi zarobkami związane są również pewne rzeczywiste „przywileje”: np. uzyskanie stypendium, a niekiedy nawet zasiłku losowego, obniżenie opłaty za przedszkole, kolonie dla dzieci itp. uzależnione jest od ilości złotych przypadających na jedną osobę w rodzinie. W takiej sytuacji zawsze lepiej jest podać mniejszą sumę pieniędzy niż większą, ponieważ zniżenie zarobków może przynieść respondentowi korzyść, a zawyżenie — nie. Te obawy przed konsekwencjami mogą występować w szczególnie silnym stopniu, np. u rolników, u prywatnych rzemieślników, właścicieli sklepów, u ludzi posiadających „ajencje” (np. na kio-

ski, stacje benzynowe), u tych lekarzy, którzy uprawiają prywatną praktykę, oraz u wszystkich innych, mających etaty w państwowych instytucjach, ale którzy dorabiają, biorą prace dodatkowe, mają dochody nielegalne itp. O sile oddziaływania tych haseł egalitarystycznych i lęku przed konsekwencjami, jakie ewentualnie mogą spotkać ludzi mających wysokie dochody, świadczy występowanie różnych obaw u takich osób, które zasadniczo nie powinny odczuwać żadnych tego typu niepokojów⁴⁹.

c) Następną w kolejności przyczyną zaniżania zarobków przez respondentów, na którą chcemy zwrócić tu uwagę, jest oddziaływanie polityki społeczno-gospodarczej w ogóle w Polsce po wojnie, a w szczególności przeprowadzonych w ostatnich latach reorganizacji systemów wynagradzania, podwyżek płac, cen itp. oraz oddziaływanie powstających na tym tle opinii, pogłosek i plotek. Tak np. z zapowiadanych podwyżkami uposażeń wielu ludzi wiązało duże nadzieje na polepszenie swojej dotychczasowej sytuacji materialnej. Tymczasem po regulacji płac w pewnych wypadkach, np. u lekarzy czy u nauczycieli, obserwowano niekiedy różne objawy rozgoryczenia, rozczarowania i niezadowolonia. W rezultacie niektórzy z przedstawicieli tych lub innych zawodów w czasie wywiadów socjologicznych podawali swoje zarobki niższe, niż są w rzeczywistości, choćby dlatego, aby — jak sami twierdzili — wykazać ankieterowi, „że podwyżka wcale nie była taka duża”.

Te wszystkie nastawienia związane są również z ogólnie známym subiektywnym poczuciem „pokrzywdzenia” co do zarobków

⁴⁹ Jako przykład można tu podać reakcję pewnego respondenta inżyniera, z którym autorka artykułu przeprowadzała wywiad pilotażowy w Piotrkowie. Człowiek ten po wymienieniu sumy swoich zarobków (wynosiła ona ok. 5000 zł) zaczął się spontanicznie tłumaczyć, że on właściwie to „tak dużo nie zarabia”, bo: „Mam brata inwalidę niezdolnego do pracy, któremu muszę co miesiąc dawać 400 zł, więc dysponuję zasadniczo o wiele mniejszą sumą pieniędzy”. Kiedy następnie zapytano go o zawód i zarobki żony, wpadł w jeszcze większy popłoch, tłumacząc spontanicznie, że ma dwoje dzieci i matkę na utrzymaniu, a żona, która pracuje w „spółdzielni krawieckiej”, „nie należy do prywatnej inicjatywy” i w ogóle zarabia bardzo mało, a płaci ogromne podatki, więc może „lepiej nie zapisywać jej uposażenia”.

i w ogóle własnej sytuacji ekonomicznej. Zjawisko to występowało i występuje u bardzo wielu przedstawicieli różnych kategorii społecznych i zawodowych, jak np. u pracowników służby zdrowia, nauczycieli, robotnic przemysłu włókienniczego, u emerytów itp.⁵⁰ Pogłoski i plotki o podwyżkach cen na pewne towary i produkty, przy założeniu wielu osób, że „w ustroju socjalistycznym stopa życiowa ludności powinna stale i bez zakłóceń wzrastać”, wywołują także nieraz bardzo silne zdenerwowanie i zaniepokojenie i w rezultacie zaniżenie przez respondentów wysokości zarobków.

Również i powszechnie znane i popularne opinie o niewspółmierności płac wobec cen, wyrażane w takich np. słowach, jak: „Państwo nam nie dopłaca”, „Nie można utrzymać się ze swoich zarobków” itp. — ma wpływ na obniżanie wysokości zarobków. Wiąże się to zresztą z traktowaniem sytuacji wywiadu, jako sytuacji, w której „władze chcą się dowiedzieć, jak zarabiamy”, i z rozumowaniem, to wobec tego lepiej jest ponarzekać, to może „coś zmieni się na lepsze”.

Niemalą wpływ na kształtowanie się i popularność tego typu opinii ma również fakt występowania silnego poczucia niezadowolienia z obecnych płac w stosunku do wykonywanego zawodu i stanowiska. Z badań W. Wesołowskiego np. wynikało, iż 70% badanych uważa, że ich wynagrodzenie jest za niskie, a przekonanie to jest najsilniejsze u pracowników fizyczno-umysłowych,

⁵⁰ Nie było przeprowadzanych specjalnych badań nad zaniżaniem rent przez emerytów, ale z pewnych obserwacji można wnioskować, iż zjawisko to występuje, a popełnione błędy są duże. Tak np. pewna rencistka, zapytana przez ankietkę-pielegniarkę z Poradni Zdrowia o wysokość emerytury jej własnej i męża — zaniżyła ją o 357 złotych (obie emerytury faktycznie wynosiły 3357 zł, odpowiadająca podała sumę 3000 zł). Swoje „zaokrąglenie” renty „w dół” tłumaczyła w rozmowie „prywatnej” z autorką artykułu między innymi tym, że „odejmując składki, które są takie duże” (faktycznie miesięcznie wynoszą 40 zł), „nie zastanowiła się”, „nie przypuszczała, że to jest tyle, bo przecież emerytury są takie małe, nigdy mi nie wystarczy do końca miesiąca”, i wreszcie, że „ludzie w czasie okupacji nauczyli się kłamać i teraz też nikt prawdy nie powie, ile ma pieniędzy”.

robotników niewykwalifikowanych i inteligencji⁵¹. Jako drobne poparcie tego faktu można dodać, że podczas wywiadów pilotażowych „Ankiety robotniczej”, po usłyszeniu pytania zaczynającego się od słów: „Czy P. zdaniem warto oszczędzać pieniądze na...” — 17 robotników zareagowało spontanicznie i bardzo emocjonalnie następującymi słowami: „Ja w ogóle nie mam z czego oszczędzać!” lub „Mnie ledwo wystarcza na życie!”

d) W ostatniej z wyróżnionych tu grup przyczyn zaniżania zarobków chcemy zwrócić uwagę na różnego typu motywacje psychologiczne, reakcje i związane z tym sposoby rozumowania respondentów. Trzeba tu brać pod uwagę przede wszystkim ogólne nastawienie i tendencje ludzi do narzekania i do przedstawiania zarówno sytuacji całego kraju, jak i sytuacji osobistej — jako niedobrej. Ogólnie znane jest dążenie ludzi w Polsce do mówienia o swoich niepowodzeniach, opowiadanie o sobie jako o człowieku pokrzywdzonym ze względu np. na „niskie zarobki”, chęć wzbudzenia u słuchacza współczucia, dążenie do zainteresowania swoją osobą opisywaniem własnych nieszczęść itp. Nie ma w Polsce tendencji do chwalenia się swymi sukcesami, zwłaszcza „finansowymi”. Jak słusznie bowiem pisze znany publicysta „Polityki” M. Radgowski — lepiej jest u nas uchodzić za „ofermę” niż za człowieka przedsiębiorczego i zamożnego⁵². Zaniżać za-

⁵¹ Por. K. Szafnicki, *Oceny płac indywidualnych i dochodów rodzin*, [w:] *Struktura i ruchliwość społeczna*, red. K. M. Słomczyński i W. Wesołowski, Wrocław 1973, s. 33 - 60.

⁵² M. Radgowski, *Dwa razy dwa cztery*, „Polityka”, 1974, nr 16. W swoim felietonie Radgowski zwraca uwagę na wiele spraw, które były sprawdzone w naszych badaniach, i potwierdza wiele przedstawionych w opracowaniu wyników i hipotez. Píše on: „... w Polsce nie można spokojnie porozmawiać o czyichś zarobkach, bo zaraz wszyscy czują się szalenie zdenerwowani. Pytanie: «Ile pan zarabia?», uchodzi nie tylko za niedyskretne (czym w istocie i jest), ale za podstępne, mefistofeliczne. Zapytany broni się ze wszystkich sił, podając w ostateczności sumę gołej pensji, pomniejszoną o składki związkowe, raty spłacanej właśnie pożyczki, opłatę za bilet miesięczny itd. Zapytany nigdy nie przyzna się, że będąc pracownikiem przedsiębiorstwa państwowego czy spółdzielczego uczestniczy jednocześnie w redystrybucji dochodu narodowego, a to na przykład malując prywatnie mieszkania współobywateli za skromną kwotę pięciu-

robki mogli również respondenci mający wysokie płace, którzy byli tym faktem zażenowani (wystąpić tu mogło takie rozumowanie: „Ja mam wysoką pensję, a inni, którzy też mają takie same potrzeby jak ja, zarabiają mało”), lub też ci, którzy nie chcieli wzbudzać uczucia zazdrości u innych osób, gorzej sytuowanych materialnie. (Na niektórych respondentach np. młody ankieter-student, skromnie ubrany, mógł wywierać wrażenie osoby znajdującej się w o wiele gorszych warunkach materialnych niż oni sami.)

Jak się wydaje, procesy myślowe, reakcje psychiczne i rozumowanie wielu respondentów odpowiadających na pytanie o wysokość zarobków można by ogólnie biorąc zrekonstruować następująco: „Co mi się bardziej opłaca: uchodzić raczej za biedniejszego czy raczej za bogatszego? Pod każdym względem lepiej dla mnie i bezpieczniej jest przedstawić siebie jako biedniejszego, a więc podam mniej, niż zarabiam faktycznie”.

W związku z tym ostatnim nasuwa się następujący wniosek. Wydaje się, że niezależnie od tego, jak brzmiałoby pytanie kwestionariuszowe, wielu respondentów będzie miało tendencje do jego rozumienia (zarówno terminów, jak i zadania) w taki sposób, jaki jest zgodny z ich ogólnymi nastawieniami, obawami, tradycjami itp. Tak więc np. osoby przekonane o swoim „pokrzywdzeniu” z powodu, według ich opinii, niskiego wynagrodzenia, mogą rozumieć zadanie zawarte w pytaniu kwestionariuszowym w ten sposób, że trzeba podawać tylko tę sumę pieniędzy, którą otrzymuje się rzeczywiście do ręki — a więc nie uwzględniać dobrowolnych składek, spłacanych pożyczek itp.

Należy jednak pamiętać o bardzo ważnej sprawie. Dokonywane zaniżenia mogą być tym większe, im bardziej terminy użyte w pytaniu kwestionariuszowym i postawione zadanie będą nie-

set zł dziennie. Pragnie raczej uchodzić za oferme niż za człowieka przedsiębiorczego. Jeśli ów człowiek ma własny warsztat, odpowie nam z pewnością, że nie wychodzi na swoje, że dokłada do klientów, że jutro już zwija interes. Dlatego u nas bardzo trudno dowiedzieć się, ile kto naprawdę zarabia: majster na budowie, pielęgniarz, dyrektor czy szofer autobusu...”

jasne, wieloznaczne, a jednostkowe pytanie badacza będzie nieprzemyślane. Respondenci bowiem — jak to wynika z naszych doświadczeń — „wykorzystują” błędy samego pytania kwestionariuszowego w ten sposób, że odpowiadając na nie bardziej ulegają ogólnym nastawieniom, tradycjom, nawykom, różnym obawom, oddziaływaniu opinii publicznej, plotki, stereotypom, hasłom propagandowym itp., niż gdyby mieli do czynienia z pytaniem poprawnym, tj. zrozumiałym zarówno jeśli chodzi o alternatywy, jak i o zadanie.

7. Inne przyczyny popełniania błędów przez respondentów w odpowiedziach na pytanie o wysokość zarobków (III)

Chcemy w tym miejscu opracowania zwrócić również uwagę na takie sprawy, jak np. fizyczne zmęczenie lub choroba respondenta, długość trwania wywiadu, brak zainteresowania całą problematyką czy jakimś poszczególnym pytaniem, ogólny niski poziom intelektualny badanego, trudności lub nieumiejętność skupienia się itp. Wszystko to może bowiem powodować, że respondenci odpowiadają bezmyślnie, „byle jak”, na odczepnego itp., i w rezultacie popełniają błędy.

Błędy w odpowiedziach „byle jakich” bywają i zaniżające, i zawyżające. Procesy niepożądane, wskutek których powstają te błędy, są bardzo różnorodne i nieraz trudne do uchwycenia w czasie obserwacji podczas wywiadów pilotażowych. Oto kilka przykładów z pilotażu „Ankiety robotniczej” według notatek i uwag ankieterów.

Respondent (pracownik PKP) był „rozluźniony” i nie uważał przy pytaniach o dochody — z weryfikacji wynikało, że zaniżył on zarobki o 446 zł. Respondent wykazał brak zainteresowania, ziewał, „lenił się odpowiadać”, „nie chciało mu się myśleć” — okazało się po weryfikacji, że zaniżył płace o 249 zł. Respondent (pracownik MPO) był gadatliwy, mówił dużo nie na temat, często zmieniał zdanie — zaniżył o 501 zł. Respondentka, która po pierwszej godzinie trwania wywiadu wyraźnie zniecierpliwiła się, pytała ankietera czy „to będzie jeszcze długo”, wstawiała itp. i udzielała odpowiedzi zupełnie nie zastanawiając się — w rezul-

tacie zaniżyła swoje zarobki o 793 zł. Robotnik budowlany, który w części wywiadu o zarobki i dochody odpowiadał niegrzecznie, z niecierpliwością, nieuważnie, robił wrażenie zmęczonego — płace swoje zaniżył o 738 zł. Natomiast inni respondenci, których ankietrzy charakteryzowali jako ludzi mało inteligentnych, nie rozumiejących wielu pytań, odpowiadających zdawkowo, bez namysłu, zmęczonych, nie zainteresowanych wywiadem itp., zawyżali swoje zarobki o 429 zł (MPO), o 1040 zł (MPO), o 286 zł (MPO), o 286 zł (E), o 143 zł (M) itp.

8. Wnioski

Na zakończenie tej części opracowania chcemy zwrócić uwagę już w sposób bardzo skrótowy tylko na dwie sprawy:

1. Pierwsza z nich to problem, w jakim zakresie badacz — autor pytania kwestionariuszowego o wysokość zarobków — może przeciwdziałać i zmniejszać zakres i rozmiar błędów popełnianych przez respondentów. Otóż patrząc na przedstawiony schemat „głównych przyczyn powstawania błędów” trzeba stwierdzić, że jeśli chodzi o grupę I tych przyczyn (sformułowanie pytania kwestionariuszowego), badacz może bardzo skutecznie oddziaływać w kierunku zmniejszania ilości popełnianych przez respondentów błędów poprzez doprecyzowanie pytania kwestionariuszowego, dokładne sformułowanie poszukiwanej informacji oraz przemyślenie reguł korespondencji. W praktyce sprowadza się to do zredagowania pytania kwestionariuszowego w sposób poprawny, jasny, zrozumiały, do dokładnego podania tego, co badacz rozumie przez poszczególne terminy i określenia, wyjaśnienia zadania, jakie daje się respondentowi do wykonania, napisania odpowiedniej instrukcji dla ankietów itp.

Natomiast w wypadku II i III grupy (drażliwość pytania i problem odpowiedzi „byle jakich”) badacz zasadniczo tylko w bardzo niewielkim stopniu może starać się zapobiegać i likwidować przyczyny powstawania błędnych odpowiedzi. Wszystkie bowiem badania socjologiczne prowadzone są z określonymi kategoriami respondentów, oznaczającymi się takimi lub innymi cechami, wszystkie wywiady odbywają się w takich miejscach i w takich wa-

runkach zewnętrznych, które rzadko kiedy ankietę może zmienić (np. wyproszenie z pokoju asystujące przy rozmowie osoby trzecie, może, jak wiadomo, czasami źle wpłynąć na całą atmosferę spotkania). Wreszcie każde badanie przebiega w określonym momencie historycznym, w takiej ogólnej sytuacji społeczno-gospodarczej, na którą socjologowie nie mogą mieć żadnego wpływu. Nie mamy zresztą również wpływu na to, że na respondentów oddziałują różne opinie, stereotypy, tradycje, pewne nawyki, nastawienia itp., oraz że poszczególni ludzie formułują swoje wypowiedzi w zależności od indywidualnych, uznawanych przez nich systemów wartości, poglądów, postaw itp. Można tylko wykonywać pewne zabiegi, które mogą osłabiać drażliwość pytania kwestionariuszowego o wysokość zarobków. Mamy tu na myśli takie sprawy, jak odpowiednie przygotowanie ankietów, dążenie do wytworzenia w trakcie wywiadów tzw. dobrej atmosfery, przygotowanie odpowiedniej motywacji przy tłumaczeniu respondentom, dlaczego socjologowie wypytują ludzi o takie sprawy, jak np. zarobki i dochody, robienie przerw w rozmowie wtedy, kiedy osoba przeprowadzająca rozmowę zaobserwuje, że jej rozmówca jest zmęczony itp. Wydaje się, że odpowiednie ustawienie roli, w jakiej ma występować ankietę w trakcie tych wywiadów, w czasie których trzeba pytać badanych o wysokość zarobków i w ogóle zadawać różne inne drażliwe pytania, jest w tym wypadku sprawą zasadniczą i właściwie jedyną, gdzie socjolog może coś zdziałać.

2. Na podstawie przedstawionych rozważań trudno jest jednoznacznie określić i przewidywać, z jakich głównie powodów respondenci zaniżają lub zawyżają wysokość relacjonowanych zarobków. Tak np. jak to wykazano, niedoprecyzowanie pytania kwestionariuszowego oraz niedostateczna lub niedobra wiedza respondentów na temat ich zarobków, premii, składek itp. jest przyczyną powstawania błędów zarówno zaniżających, jak i zawyżających (kwestia dodawania i odliczania od zasadniczego uposażenia składek, pożyczek, dodatków rodzinnych itp.). Ogólnie biorąc jednak niezrozumienie przez respondentów alternatyw pytania i użytych w nich terminów oraz zadania (I grupa w sche-

macie) prowadziło przede wszystkim do zaniżania wysokości zarobków. Jak bowiem wspomniano, respondenci mieli tendencję do rozumienia danego pytania tak, aby im było łatwiej odpowiadać i aby ich wypowiedzi były zgodne z ukształtowanymi już nawykami, postawami, opiniami, tradycjami itp. Drażliwość pytania kwestionariuszowego o zarobki (II grupa w schemacie) sprzyja przede wszystkim powstawaniu błędów zaniżających, co w świetle powyżej przedstawionych wyników badań i obserwacji wydaje się oczywiste. Pisaliśmy wprawdzie i o takich wypadkach, kiedy respondent zawyżał wysokość swoich zarobków chcąc zaimponować ankieterowi, osobom trzecim itp. Można, jak się wydaje, uznać, że zostały one również sprowokowane drażliwością tego pytania, które wywołuje u respondentów różnego typu emocje. Wypadki zawyżeń związanych z drażliwością problemu były jednak stosunkowo rzadkie — zdecydowanie przeważały zaniżenia (które, jak wiadomo, w naszych badaniach stanowią błąd systematyczny). Natomiast takie zjawiska i objawy, jak fizyczne zmęczenie lub choroba badanego, jego niski poziom intelektualny, roztargnienie itp., w wyniku których otrzymujemy odpowiedzi „byle jakie” — powodowały zarówno błędy zawyżające, jak i zaniżające, z pewną przewagą zawyżających⁵³.

⁵³ Na różne przyczyny „błędnych odpowiedzi” (co prawda nie tylko odpowiedzi na pytania o zarobki, ale w ogóle na pytania zadawane podczas wywiadów socjologicznych) zwrócił uwagę M. Pohoski. Poruszając sprawę wiarygodności odpowiedzi, stwierdził on, że „błędne odpowiedzi mogą być rezultatem bądź celowego ukrywania rzeczywistego stanu rzeczy, bądź jego niedostatecznej znajomości. Pierwszy rodzaj błędów występuje najczęściej, gdy odpowiadający obawia się ujemnych konsekwencji wyjawienia prawdy bądź ukrywa ją z innych względów. Błędy tego typu są najgroźniejsze, mają bowiem tendencję do kumulowania się [...] Drugi rodzaj błędów [...] jest z reguły mniej groźny w badaniach [...], bowiem błędy te są zazwyczaj różnokierunkowe i mają tendencję do znoszenia się” (M. Pohoski, *Migracje ze wsi do miast*, Warszawa 1963, s. 26). W wypadku pytań o zarobki występują oba rodzaje błędnych odpowiedzi wymienione przez A. Pohoskiego. Wypowiedź ta potwierdza przedstawione w artykule rozważania i zwraca uwagę na niebezpieczeństwo, jakie stanowią odpowiedzi błędne, będące wynikiem celowego ukrywania rzeczywistości.

III. Wpływ błędów popełnianych przez respondentów na siłę związków

Zastanawialiśmy się dotąd nad zakresem, rozmiarem i kierunkiem błędów popełnianych przez respondentów w odpowiedziach na pytanie o „przeciętną wysokość zarobków miesięcznych w ciągu roku” oraz nad przyczynami tych błędów. Pozostaje do rozważenia jeszcze jeden, ostatni z zapowiedzianych we wstępie problemów. Chodzi mianowicie o problem konsekwencji merytorycznych, popełnianych przez respondentów błędów, to znaczy ewentualnego wpływu tych błędów na dokonywane później przez badacza analizy, korelacje statystyczne, ich wyniki i wyprowadzane na tej podstawie uogólnienia.

Problemem sprawdzania konsekwencji błędów popełnionych przez respondentów zajmował się H. Hyman. W swej książce *Survey Design and Analysis* wyróżnił on dwa typy badań: opisowe i „wyjaśniające” (*explanatory*)⁵⁴. Hyman stwierdza, że problem „błędnych odpowiedzi” (*response errors*) występuje szczególnie ostro zwłaszcza we wszelkich badaniach opisowych, których celem jest dostarczenie całościowego opisu danej zbiorowości. „Błędne odpowiedzi” w tego typu badaniach powodują, że opisywana zbiorowość czy zjawisko zostanie przedstawiona przez socjologa przeprowadzającego analizy statystyczne niezgodnie z rzeczywistością, fałszywie. W badaniach drugiego typu, „wyjaśniających” — jak pisze Hyman — badacz może czasami zakładać, że błędy te „rozłożą się” na wszystkie analizowane grupy. Może on liczyć zatem na to, że „błędy odpowiedzi” nie zaciemniają różnic występujących między grupami, a w konsekwencji mogą nie mieć wpływu na jego ogólne wnioski wyciągane na podstawie wyników poszczególnych korelacji. Jednakże, stwierdza Hyman, jeśli wysuwa się takie przypuszczenia, pożądanym byłoby empiryczne sprawdzenie, czy w wypadku właśnie badań „wyjaśniających”, „błędy odpowiedzi” rzeczywiście tak się „rozłożą”, iż nie zaistnieje niebezpieczeństwo fałszywego przedstawienia struktury badanego zjawiska.

⁵⁴ H. Hyman, *Survey Design and Analysis*, Glencoe Illinois 1957, s. 150.

Hyman podkreśla jednak, że w badaniach „wyjaśniających” konsekwencje wystąpienia błędnych odpowiedzi mogą być bardzo poważne. Jako przykład negatywnych następstw *response errors* powołuje się on na dwa badania weryfikacyjne. Podczas jednego z nich porównywano deklarowane podczas wywiadów przez respondentów sumy pieniędzy wydawane na bony pożyczki wojennej (*bond redemptions*) z zapisami znajdującymi się w oficjalnych urzędowych dokumentach skarbowych. Stwierdzono przy tym, iż więcej tych błędów (zawyżeń) wystąpiło w grupach ludzi najlepiej sytuowanych. W drugich badaniach porównywano relacje respondentów o ich absencji w pracy z oficjalnymi zapisami w tych zakładach, gdzie byli oni zatrudnieni. Okazało się wówczas, iż „błędnych odpowiedzi” było więcej w jednych fabrykach, a w innych — mniej. Tak więc relacje między deklarowanymi i faktycznymi wpłatami pieniężnymi pożyczki wojennej i między relacjonowaną w wywiadzie i rzeczywistą absencją w pracy nie odzwierciedlały stanu faktycznego. W obu bowiem tych badaniach, w różnych analizowanych grupach respondentów, relacje te różniły się w zależności od tego, jakie było źródło uzyskanych informacji: odpowiedzi respondentów czy dokumenty⁵⁵.

W przedstawionych tu badaniach pilotażowych „Ankiety ro-

⁵⁵ H. Hyman, *Do They Tell the Truth*, „Public Opinion Quarterly”, 1944, N. 8, s. 557-559. Można tu przykładowo wspomnieć o jeszcze innych, późniejszych badaniach tego typu. Wspomniany już w przypisie 4 artykuł J. C. Balla, *The Reliability and Validity of Interview Data Obtained From 59 Narcotic Drug Addicts*, był drukowany również w „American Journal of Sociology” (vol. 72, 1967, s. 650-654), a więc w czołowym amerykańskim piśmie socjologicznym. Analiza J. C. Balla, aczkolwiek same badania były pomyślane interesująco (porównywano ze sobą cztery rodzaje danych, dotyczące byłych więźniów-narkomanów: 1. informacje z wywiadów socjologicznych, 2. zapisy z dokumentacji szpitalnej, 3. zapisy FBI i 4. wyniki analizy moczu respondentów), sprowadziła się w rezultacie do stwierdzenia rozbieżności między informacjami uzyskanymi z wywiadów a z innych źródeł w takich sprawach, jak: wiek respondenta, wiek, w którym badany zaczął się narkotyzować, charakter i miejsce pierwszego aresztowania, ogólna ilość aresztowań i aktualne (tj. w momencie wywiadu) używanie narkotyków oraz do opisanego trudności prowadzenia tego typu badań weryfikacyjnych.

botniczej” nie ograniczono się do porównywania odpowiedzi respondentów z danymi urzędowymi, w podziale na różne kategorie badanych osób, ich miejsca pracy itp. (wyniki takiej analizy zostały przedstawione w I części niniejszego opracowania). Podjęliśmy również pewną próbę sprawdzenia wpływu popełnionych przez respondentów błędów na dokonywane później korelacje i inne analizy statystyczne.

Problem ten jest bardzo istotny dla badacza, zwłaszcza dla tego, który nie ogranicza się do charakteryzowania danej zbiorowości pod względem takich lub innych cech, ale chce badać różne występujące między nimi związki. Jeśli bowiem okazałoby się, że korelacje między odpowiedziami respondentów na pytanie X a: 1. ich odpowiedziami na pytanie Y i 2. prawdziwymi „odpowiedziami” uzyskanymi przez badacza na pytanie Y na podstawie weryfikacji zewnętrznej — różnią się między sobą, to wówczas można by zakwestionować wartość wniosków opartych na korelacji między odpowiedziami na pytanie X a odpowiedziami respondentów na pytanie Y⁵⁶.

Przeprowadzona przez nas próba sprawdzenia tego problemu była bardzo prosta. Polegała ona na wybraniu kilku pytań kwestionariuszowych z różnych partii „Ankiety robotniczej” i za pomocą współczynnika C obliczeniu korelacji między odpowiedziami respondentów na te wybrane pytania a: 1. wysokością za-

⁵⁶ Tak np. jakiś badacz chce sprawdzić, czy istnieje i jak silny jest związek między wysokością zarobków a wiekiem. Obliczyłby on wówczas odpowiednią korelację między odpowiedziami respondentów na pytanie o wiek a odpowiedziami na pytanie o wysokość zarobków (zarobki relacjonowane), posługując się wybraną miarą statystyczną — np. współczynnikiem C. Okazałoby się wówczas na przykład, że korelacja jest wysoka — wynosi 0,89 — i badacz wyciągnął na tej podstawie wniosek o istnieniu silnej zależności między wysokością uposażenia a wiekiem. Gdyby następnie obliczyć korelację między odpowiedziami na pytanie o wiek a wysokością zarobków faktycznych, i wartość współczynnika C wyniosłaby np. 0,20 — wówczas badacz musiałby stwierdzić, iż korelacja taka nie występuje. Konsekwencje takiej analizy byłyby bardzo poważne, gdyż na jej podstawie można by zakwestionować prawdziwość wniosków wysuwanych przez badacza.

Zestawienie 2. Porównanie wartości współczynnika C przy zarobkach faktycznych i relacjonowanych

Lp.	Pytania kwestionariuszowe	Wartość współczynnika C	
		przy zarobkach faktycznych	przy zarobkach relacjonowanych
1	Pyt. 15, cz. IV: „Czy zmieniło się coś w ciągu ostatnich dwu lat w pracy Rady Zakładowej w P. zakładzie pracy, czy też nie zmieniło się?” (Odpowiedzi: „Tak”, „Nie”, „Inne”)	0,2561	0,2642
2	Pyt. 9, cz. VI: „Jak P. sądzi, czy istnieje w P. zakładzie wśród robotników solidarność, czy też nie ma solidarności?” (Odpowiedzi: „Tak”, „Nie”, „Inne”)	0,2439	0,1534
3	Pyt. 23, cz. VI: „Jak P. sądzi, czy robotnicy i pracownicy umysłowi mają podobny lub taki sam sposób życia, czy też nie taki sam, żyją inaczej?” (Odpowiedzi: „Nie taki sam, żyją inaczej”, „Taki sam, żyją podobnie”, „Inne”)	0,2617	0,1997
4	Pyt. 20, cz. IV: „Czy bierze P. udział w pracy społecznej w zakładzie lub poza nim?” (Odpowiedzi: „Tak”, „Nie”)	0,2035	0,2292
5	Pyt. 18, cz. II: „A czy w P. zakładzie zdarza się takie zbieranie pieniędzy dla pracowników w innych sytuacjach lub z innych powodów?” (Odpowiedzi: „Tak”, „Nie”, „Nie wiem”)	0,2291	0,2256
6	Pyt. 26, cz. VIII: „Czy P. lub ktoś z członków P. rodziny, z którymi prowadzi P. wspólne gospodarstwo domowe, ma rower?” (Odpowiedzi: „Ma”, „Nie ma”)	0,2722	0,2603
7	Pyt. 26, cz. VIII: „Czy P. lub ktoś z członków P. rodziny, z którymi prowadzi P. wspólne gospodarstwo domowe, ma łódzkę?” (Odpowiedzi: „Ma”, „Nie ma”)	0,2159	0,1536

robków na podstawie odpowiedzi na pytanie kwestionariuszowe o przeciętną wysokość zarobków oraz 2. wysokością zarobków faktycznych, tj. na podstawie danych uzyskanych w zakładach pracy⁵⁷.

Do analizy tej respondenci zostali podzieleni na 5 grup według faktycznych i relacjonowanych zarobków: I grupa — zarabiający do 2000 złotych, II — od 2001 do 2500, III — 2501 do 3000, IV — 3001 do 3500, V — 3501 i więcej. Pytania wybrano bardzo różne z całego kwestionariusza do wywiadu: trzy z nich (9, 15 i 23) były to pytania o opinie, pozostałe cztery — pytania o fakty, z tym że pytania 18 i 20 dotyczyły wydarzeń, a dwa pozostałe pytania dotyczyły posiadania pewnych przedmiotów.

Jak wynika z powyższego zestawienia, w większości wziętych pod uwagę pytań kwestionariuszowych wartości współczynnika C są bardzo do siebie podobne, niezależnie od tego, czy jedną ze zmiennych są zarobki faktyczne, czy relacjonowane. Wartości współczynnika C nie są wprawdzie identyczne, ale największa różnica (przy pytaniu o solidarność — nr 9) wynosi 0,09, a więc nie ma ona prawie żadnego znaczenia.

Jest to wynik, który można ocenić jako bardzo pozytywny w ogóle dla kwestionariuszowych badań socjologicznych w zakresie obliczania związków między dwiema zmiennymi. Okazało się bowiem, że skoro wartości współczynnika korelacji C niezależnie od tego, czy jako zmienną bierze się zarobki faktyczne, czy relacjonowane, są prawie jednakowe, to wówczas problem wiarygodności i dokładności odpowiedzi respondentów na pytanie o wysokość zarobków nie ma aż tak dużego znaczenia dla ogólnych wniosków merytorycznych, które wyciąga badacz opierając się na tych materiałach i wynikach analiz statystycznych. Z naszych badań wynikało zatem, że chociaż przy charakterystyce badanej zbiorowości (por. I część artykułu) rozmiar, zakres i kierunek błędów popełnionych przez respondentów w odpowiedzi na pytanie o wysokość przeciętnych miesięcznych zarobków, są takie,

⁵⁷ Współczynnik C obliczono według wzoru: $C = \frac{\sum x^2}{\sum x^2 + N}$

por.

że mogą ten opis zafałszować — nie mają one wpływu na wyniki korelacji statystycznych. Wyjaśnienia tego stanu rzeczy trzeba szukać w wysokim współczynniku korelacji Pearsona-Bravais, który wynosi $+0,83$ (por. s. 144 - 145 artykułu).

Nad tymi tak optymistycznymi dla socjologów wynikami naszych badań należałoby jeszcze się zastanowić. Nasuwają się np. uwagi, iż zbadana zbiorowość była bardzo mała, że przy obliczaniu korelacji wzięto pod uwagę tylko kilka pytań itp. Wydaje się, że aby można było wysuwać jakieś wnioski uogólniające w stosunku do socjologicznych badań kwestionariuszowych w ogóle — należałoby takich weryfikacyjnych badań metodologicznych, specjalnie poświęconych temu zagadnieniu, i to na dużych próbach, przeprowadzić o wiele więcej. Należy pamiętać, iż była to pierwsza tego typu próba weryfikacji, i to próba zrobiona na marginesie przypadkowo dobranych badań pilotażowych, w czasie której badano nie tylko rozmiar, zakres, kierunek i przyczyny błędów, ale również i wpływ błędów na siłę związków. Wydaje się, że warto by było kontynuować tego rodzaju badania weryfikacyjne (tylko na większą skalę) zarówno w celu sprawdzenia zakresu, kierunku i przyczyn błędów, jak i, a nawet przede wszystkim ich wpływu na korelacje.

Uwagi końcowe

Rezultaty przeprowadzonych badań wskazują, że: 1. zakres i rozmiar błędów popełnionych przez respondentów w odpowiedzi na pytanie o przeciętną wysokość zarobków jest duży i dwukierunkowy: występują zaniżenia i zawyżenia, chociaż trzeba tu podkreślić, że zasadniczy błąd systematyczny polega na zaniżaniu wysokości zarobków; 2. przyczyny popełniania tych wszystkich świadomych i nieświadomych odchyłeń są bardzo różnorodne (wśród najważniejszych trzeba wymienić „niedoprecyzowanie” pytania kwestionariuszowego przez badacza, „nieświadomość” respondentów oraz ogólną „drażliwość” pytania o wysokość zarobków); 3. natomiast nie ma wyraźnego wpływu tych

błędów na siłę związków. Mimo że nasza analiza została dokonana na bardzo małej zbiorowości i że była to jedna z pierwszych w Polsce prób weryfikacji wysokości zarobków w oparciu o dokumenty — wydaje się, że jej wyniki mogą być użyteczne dla tych socjologów prowadzących badania kwestionariuszowe, dla których jedną z ważnych zmiennych jest informacja o wysokości zarobków.

Przedstawione w tym opracowaniu rozważania nasuwają również kilka refleksji ogólniejszych na temat wartości materiałów zbieranych za pomocą wywiadów kwestionariuszowych i potrzeby przeprowadzania metodologicznych badań empirycznych. Wydaje się przede wszystkim, że warto kontynuować rozpoczęte badania weryfikacyjne w oparciu o dokumenty urzędowe za pomocą analiz statystycznych, zwłaszcza na większych próbach. Sądzymy również, że przedstawiona tu metoda opracowywania zweryfikowanych danych według kolejności analizy: 1. rozmiar, zakres i kierunek popełnionych przez respondentów błędów, 2. przyczyny błędów i 3. wpływ błędów na siłę związków — jest metodą, którą można i powinno się zastosować w przyszłości w większych badaniach. Jest to bowiem metoda nie tylko opisująca popełnione błędy i wskazująca ich przyczyny, lecz również wykazująca, czy błędy te mogą być niebezpieczne i szkodliwe dla ogólnych merytorycznych wniosków badawczych.

Poza pytaniem o wysokość zarobków istnieje szereg pytań kwestionariuszowych, na które uzyskane w wywiadach odpowiedzi można zweryfikować w oparciu o inne materiały — zwłaszcza dokumenty. Wydaje się, że w ten sam sposób, jak pytanie o zarobki, warto byłoby zweryfikować inne pytania metryczkowe, takie jak np. pytanie o wiek, wykształcenie, przynależność do organizacji społecznych itp. Nie sądzymy bowiem, aby bez przeprowadzenia weryfikacji zewnętrznej można było przesądzić taką sprawę, jak np. która redakcja pytania kwestionariuszowego o zarobki (przy określonym, jednostkowym pytaniu badacza) jest najlepsza. Używa się obecnie czasami określenia, że jakieś pytanie jest „dobre”, ponieważ „sprawdziło się w badaniach”. Ozna-

cza to, że było ono stosowane w kwestionariuszach do wywiadu podczas badań masowych i na jego podstawie od większości respondentów uzyskano odpowiedzi istotne (według terminologii przyjętej tu za J. Lutyńskim). Natomiast bez przeprowadzenia weryfikacji zewnętrznej niepodobna stwierdzić, ile wśród tych istotnych odpowiedzi budziło zastrzeżenia co do trafności lub wręcz było nietrafnych, tj. przynoszących informacje nieprawdziwe. Uważamy, że nawet tak bardzo drażliwe i trudne pytania, jak pytanie o zarobki i dochody całej rodziny respondenta, prace dodatkowe itp. przy wyraźnie określonych jednostkowych pytaniach badacza — też powinno się spróbować zweryfikować i dopiero potem można by je oceniać.

Poza weryfikacją zewnętrzną, opartą na analizach statystycznych, nie trzeba, jak się wydaje, zapominać o innych sposobach sprawdzania wartości informacji otrzymywanych z odpowiedzi respondentów na pytania kwestionariuszowe. Mamy tu na myśli wywiady o wywiadzie, badania eksperymentalne, obserwacje, stosowanie testów psychologicznych, wywiady ze znajomymi itp. — a następnie, przy opracowaniu materiałów: weryfikację wewnętrzną, kontrolę odpowiedzi respondentów na dane pytanie przez porównanie ich z odpowiedziami na inne pytanie itp. Interesujące wydają się również weryfikacje polegające na łączeniu kilku technik, np. odpowiedzi respondentów na pytanie, które było zadawane w czasie wywiadu, można porównać z dokumentami urzędowymi oraz z odpowiedziami tychże badanych na to samo pytanie, ale w ankiecie wypełnianej, albo też z danymi uzyskanymi z obserwacji itp.

Niektóre z wymienionych wyżej metod, takie jak na przykład wywiady o wywiadzie, swobodne rozmowy, obserwacje itp., mają tę zaletę w porównaniu z metodami statystycznymi, iż pozwalają w jakimś zakresie na wnikanie w procesy psychiczne zachodzące w badanym człowieku podczas wywiadu socjologicznego. Pozwalają one również, tak jak to było w wypadku niniejszego opracowania, na bardziej pogłębioną interpretację wyników analiz statystycznych. Badaczowi nastawionemu na badania masowe i dążącemu do jak najszybszego potwierdzenia swoich hipotez w po-

staci gotowych rezultatów analiz statystycznych — metody takie dostarczają materiałów pokazujących, jak to się dzieje i co powoduje, że dany respondent udziela takiej, a nie innej odpowiedzi, co właściwie ma na myśli formułując swoją wypowiedź i czy to, co mówi, jest zgodne z prawdą i odzwierciedla jego rzeczywiste przekonania.