

**Analizy i próby
technik badawczych
w socjologii
TOM XI**



Łódzkie Towarzystwo Naukowe 2006
Instytut Socjologii U Ł

**Analizy i próby
technik badawczych
w socjologii
TOM XI**

Aneta Krzewińska

**O socjologicznym
wywiadzie kwestionariuszowym:
psychologia poznawcza
Norberta Schwarza
i jej badawcze zastosowanie
w warunkach polskich**



Łódzkie Towarzystwo Naukowe 2006
Instytut Socjologii U Ł

ŁÓDZKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE
90-505 Łódź, ul. M. Skłodowskiej-Curie 11
tel. (042) 66 55 459, fax (042) 66 55 464
sprzedaż wydawnictw tel. 66 55 448
<http://www.ltn.lodz.pl>, e-mail: ltn@ltn.lodz.pl

RECENZENT
Antoni Sulek

REDAKCJA NAUKOWA
Zygmunt Gostkowski, Anna Kubiak

Wydano z pomocą finansową Uniwersytetu Łódzkiego

© Copyright by Łódzkie Towarzystwo Naukowe – Łódź 2006

ISBN 83-60655-07-3
ISBN 978-83-60655-07-08

Skład: Karolina Ławska
Projekt okładki: Agnieszka Roman
Druk: TRIADA, ul. Limanowskiego 147/149, Łódź
Nakład: 250 egz.

Spis treści

Od redakcji	7
Przedmowa: Andrzej Paweł Wejland: Oswajanie obcości. W krainie metodologii wywiadu Norberta Schwarza	13
Wstęp: O „metodologii błędu” i „metodologii efektu” w analizie wywiadu kwestionariuszowego	29
Założenia i cele pracy: inspiracje i horyzont badawczy	29
Charakterystyka materiału empirycznego	33
Struktura pracy	35
1. Socjologiczny wywiad kwestionariuszowy	37
1.1. Wywiad kwestionariuszowy w badaniach socjologicznych	37
1.2. Krytyka wywiadu kwestionariuszowego	40
1.3. Próby „ulepszenia” wywiadu kwestionariuszowego – osiągnięcia metodologii socjologicznej: modele i eksperymenty	48
1.4. Model respondenta w psychologicznych koncepcjach człowieka	53
2. Wykorzystanie psychologii poznawczej do analiz wywiadu kwestionariuszowego	57
2.1. Początki współpracy psychologów poznawczych z metodologami surveyowymi	57
2.2. Rola schematów poznawczych w analizie wywiadu kwestionariuszowego	60
2.3. Znaczenie pamięci	66
2.4. Wykorzystanie psychologii poznawczej do budowy modelu udzielania odpowiedzi na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym	69
2.5. Dalsze badania i pewne ograniczenia w stosowaniu psychologii poznawczej dla analiz wywiadu kwestionariuszowego	76
3. Psychologia poznawcza w ujęciu Norberta Schwarza	79
3.1. Przedmiot zainteresowań Norberta Schwarza	80
3.2. Teoria, hipoteza, weryfikacja hipotezy u Norberta Schwarza	84
3.3. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część I	86
3.3.1. Efekt pierwszeństwa i świeżości	86
3.3.2. Efekt kontrastu	91
3.3.3. Efekt kontekstu – asymilacji lub kontrastu (odrucenia)	92
3.4. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część II	96
3.4.1. Opinie porównawcze – znaczenie kierunku porównań	96
3.4.2. Respondenci uczą się ze skal, które badacz umieszcza w pytaniach	98
3.4.3. Wartości numeryczne na skali mogą zmienić znaczenie etykiet	99
3.4.4. Asymetria zakazywać – pozwalać	101
3.4.5. Zastosowanie różnych typów pytań-filtrów	103
3.5. Inne kwestie związane z metodologią wywiadu kwestionariuszowego, którymi zajmował się Norbert Schwarza	105

3.5.1. Wpływ dodatkowych czynników, które mogą wspomagać lub zakłócać proces udzielania odpowiedzi	105
3.5.2. Zagadnienia dotyczące logiki konwersacji i jej znaczenie dla budowy kwestionariusza	106
3.5.3. Zagadnienia dotyczące konfidencjonalności w wywiadach kwestionariuszowych	109
3.6. Krytyczne spojrzenie na teorię Norberta Schwarza	111
4. Zastosowanie psychologii poznawczej Norberta Schwarza w warunkach polskich.	
Prezentacja wyników badania własnego	113
4.1. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część I	114
4.1.1. Efekt pierwszeństwa i świeżości	114
4.1.1.1. Efekt pierwszeństwa i świeżości w pytaniach z dwoma lub trzema alternatywami odpowiedzi	114
4.1.1.2. Efekt pierwszeństwa i świeżości w pytaniach z długą listą odpowiedzi	121
4.1.1.3. Efekt pierwszeństwa i świeżości w pytaniach ze skalami słownymi	129
4.1.2. Efekt kontrastu	139
4.1.3. Efekt kontekstu – asymilacji lub kontrastu (odrzućenia)	142
4.2. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część II	151
4.2.1. Opinie porównawcze. Znaczenie kierunku porównań	151
4.2.2. Respondenci uczą się ze skal, które badacz umieszcza w pytaniach	155
4.2.3. Wartości numeryczne na skali mogą zmienić znaczenie etykiet	162
4.2.4. Asymetria zakazywać – pozwalać	166
4.2.5. Oferowanie odpowiedzi trudno powiedzieć	171
4.2.6. Alternatywa ze środka skali umieszczona raz na miejscu właściwym, a raz na końcu	174
4.3. Krytyczna analiza wyników badań	178
4.3.1. Ocena rozbieżności pomiędzy rezultatami badań polskich a wynikami badań Norberta Schwarza	178
4.3.2. Lista pomysłów do kolejnych badań	182
Zakończenie: Rozczarowania i nadzieje	185
Bibliografia	189
Aneks 1: Struktura próby	199
Aneks 2: Organizacja badań	203
Aneks 3: Narzędzie badawcze	207
Aneks 4: Wykaz porównywanych pytań	211
Aneks 5: Wykaz symboli współczynników statystycznych	238
Summary	239

OD REDAKCJI

Przedstawiamy Czytelnikom kolejny już XI tom *Analiz i prób technik badawczych w socjologii*. Seria ta została zapoczątkowana w roku 1966 przez jej pomysłodawcę, a następnie współredaktora i współautora, Zygmunta Gostkowskiego, kierownika ówczesnej Pracowni Metod i Technik Empirycznych Badań w Socjologii w ramach Instytutu Filozofii i Socjologii PAN. Tak więc w roku 2006 mija czterdziestolecie tego wydawnictwa, co skłania do retrospektywnego spojrzenia na genezę i uwarunkowania społeczno-polityczne pomysłu zapoczątkowania badań metodologicznych, jakimi były *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. Jak wiadomo, gdy panował jako ideologia partyjnopanstwowa marksizm-leninizm rodem z ZSRR, ideologia ta nie dopuszczała istnienia socjologii jako odrębnej nauki o społeczeństwie, konkurencyjnej wobec marksizmu-leninizmu; traktowano ją jako „burżuazyjną, idealistyczną pseudonaukę”, nie wartą uwagi.

Punktem zwrotnym była śmierć Stalina w roku 1953, lecz dopiero po trzech latach, rozpoczęły się zmiany polityczne będące złagodzeniem terrorystycznej dyktatury totalitarnej. Nastąpiła krótkotrwała „odwilż” polityczna w roku 1956. Restytuowano socjologię, potępioną i zlikwidowaną w roku 1950. Jednakże zarazem już od roku 1957 zaczęto „przykręcać śrubę” cenzury, co zawężyło znacznie zakres tematów i problemów badawczych, jakimi można było się zajmować z perspektywą nieskrępowanej publikacji wyników. Inaczej mówiąc – socjologia miała być „marksistowska”. W szczególności dotyczyło to problematyki kształtowania opinii publicznej i jej uzewnętrznienia.

Piszący te słowa został tym osobiście dwukrotnie dotknięty. Najprzód nie można było opublikować całej dysertacji na stopień „kandydata nauk” (był to sowiecki odpowiednik doktoratu) poświęconej zagadnieniom opinii publicznej i demokracji w amerykańskiej myśli społecznej na przełomie XIX i XX wieku. Nie doszło nawet do przedłożenia tekstu cenzurze – bo Ossolineum po cichu wycofało tę pracę ze swego planu wydawniczego. Udało się tylko opublikować część tej pracy (140 stron) jako artykuł pt. *Szkice o amerykańskiej wierze w opinię publiczną* w roku 1962, w 11 numerze „Studiów Socjologiczno-Politycznych”.

O zaostrażającej się bezwzględności cenzury świadczy fakt, że kolejna obszerna książka pt. *Socjologiczne problemy czytelnictwa pism społeczno-kulturalnych* została w roku 1966 w całości nie dopuszczona do publikacji, pomimo

początkowego przyjęcia jej do druku przez Krakowskie Wydawnictwo Literackie i zaawansowania pracy edytorskiej nad nią. Z nieoficjalnych „przecieków” dowiedziałem się, że powodem było to, iż w pracy omawiałem między innymi czytelnictwo „Nowej Kultury” i „Przeglądu Kulturalnego” – tygodników dość popularnych, które zostały akurat wtedy oskarżone przez PZPR o „rewizjonizm” i zlikwidowane; zastąpiono je bardziej propartyjnym, nowym tygodnikiem „Kultura”. Zaś moja obszerna praca dotąd pozostaje „w szufladzie” (udało się opublikować niektóre jej fragmenty w czasopismach socjologicznych).

Wobec takiej nieprzewidywalności publikowania wyników tematycznie konkretnych badań, autor postanowił zająć się dziedziną problemów ogólnych, a więc metodologią badawczą, czyli właśnie analizami i próbami zastosowania empirycznych technik badawczych w socjologii; w szczególności zaś zajęto się problematyką wywiadu kwestionariuszowego zarówno dlatego, że jest on w ostatnich dziesięcioleciach ilościowo dominującą techniką uzyskiwania podstawowych danych w badaniach socjologicznych, jak i dlatego, że technika ta – pozornie łatwa do zastosowania „dla każdego” wymaga od stosujących ją badaczy nie tylko doświadczenia terenowego, lecz także świadomości metodologicznej i wiedzy o jej możliwościach i ograniczeniach.

W tomie pierwszym zamieszczona była przedmowa pióra prof. Jana Szczepańskiego, określająca ów nowy nurt badawczy już zainicjowanych prac, w której m.in. czytamy: [...] *Doniosłość tych prac jest oczywista dla samych socjologów [...]. Mamy tu bowiem do czynienia z zamierzeniem badawczym, wychodzącym z ogólnych założeń socjologii wiedzy, a pośrednio także z założeń historycznych, stwierdzających, że poznanie socjologiczne jest zawsze zrelatywizowane do sytuacji historycznej, w której przebiega, że procesy historyczne i struktury społeczne, w które uwikłani są badacze i badani, wyznaczają w jakimś stopniu przebieg i wyniki badania. Pracownia i zespół kierowany przez docenta Z. Gostkowskiego rozpoczynają systematyczne, lecz bardzo żmudne studia zmierzające do uzyskania empirycznie uzasadnionych odpowiedzi opisujących mechanizm tego wpływu. Przy czym w dalszej perspektywie nie chodzi tu tylko o zbadanie tego mechanizmu. Chodzi o coś więcej, o znalezienie sposobów i metod jego neutralizacji.*

W ówczesnych warunkach dyktatury totalitarnej chodziło o to, jak aranżować sytuację w wywiadach z respondentami, aby „zneutralizować” możliwe wypaczenia ich wypowiedzi spowodowane obawą przed wszechwładną monopartią narzucającą społeczeństwu jedyną poprawną politycznie wersję opinii o większości spraw publicznych.

Tom pierwszy inicjujący serię kolejnych tomów zawierał również obszerny artykuł programowy kreślący problematykę dalszych badań, zatytułowany: *O założeniach i potrzebie empirycznych badań nad technikami i procedurami badawczymi w socjologii*. W szczególności warto zwrócić uwagę na wprowa-

dzony tam aparat pojęciowy ukierunkowujący „badania nad badaniami”. Wystarczy przytoczyć tytuły podrozdziałów: wiedza warunkująca poprawność delimitacji faktów poddawanych badaniu, wiedza o społecznych warunkach stosowania wywiadów i ankiet jako adekwatnych technik w socjologii, społeczna sytuacja badań socjologicznych w kulturze amerykańskiej, naturalność a sztuczność sytuacji badawczej w warunkach polskich – problem aranżowania ról społecznych w wywiadach i ankietach wypełnianych, układ ról społecznych w sytuacji badawczej a problem szczerości uzyskiwanych wypowiedzi, model respondenta i sytuacji wywiadu czy ankiety oraz jego znaczenie dla praktyki badawczej, czynniki i okoliczności kształtujące wyobraźnię społeczną badacza projektującego rolę respondenta dla badanych.

Okazało się, że tego rodzaju język nie wzbudził u cenzury restrykcyjnych działań – i tom pierwszy ukazał się bez jej ingerencji.

Kolejne tomy spotkały się z uznaniem środowiska naukowego, a w dziesięciolecie ukazywania się serii *Analiz...*, po publikacji V tomu w roku 1976 sekretarz naukowy PAN przyznał Z. Gostkowskiemu nagrodę za współudział w kierowaniu Zespołem i przygotowaniu tego wydawnictwa.

Po ukazaniu się pierwszego tomu *Analiz...* ich inicjator i współautor wyjechał do Paryża do kilkuletniej pracy w UNESCO nad projektem badawczym dotyczącym zasobów ludzkich, a zwłaszcza wysoko wykwalifikowanych kadr jako czynnika wzrostu gospodarczego w krajach słabo rozwiniętych. W związku z tym do prac redakcyjnych nad wydawaniem *Analiz...* dołączył w roku 1968 wybitny uczony specjalizujący się w metodologii prof. Jan Lutyński, kierownik Zakładu (w latach późniejszych Katedry) Metod i Technik Badań Społecznych w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego. Odtąd jego artykuły – jak i jego współpracowników – wzbogacały zakres tematyczny kolejnych tomów *Analiz...* Np. cały tom IV (1968) poświęcony analizom weryfikacyjnym dotyczącym zmiennych społeczno-demograficznych przygotowany był pod redakcją jego oraz doc. Krystyny Lutyńskiej, zastępującej piszącego te słowa na czas jego pobytu w UNESCO. Rezultatem tego pobytu były zresztą dwa artykuły w III tomie *Analiz...* autorstwa osób związanych z UNESCO, dotyczące problemów społecznej sytuacji wywiadów w krajach słabo rozwiniętych oraz pomiaru poziomu piśmienności (*literacy*) w takich krajach.

Niestety w roku 1988 przedwczesna śmierć prof. Jana Lutyńskiego przerwała naszą współpracę. Ostatnio, od roku 2006 w skład redakcji *Analiz...* weszła uczennica i następczyni prof. Lutyńskiego kierująca obecnie Katedrą Metod i Technik Badań Społecznych UŁ prof. Anna Kubiak.

Pełne retrospektywne spojrzenie na dotychczasowy dorobek zawarty na 3500 stronach 10 tomów *Analiz...* nie jest tutaj możliwe. Musimy się zadowolić bardzo skrótowym zasygnalizowaniem występujących tam obszarów problemowych. W kolejnych tomach starano się w sposób bardziej pogłębiony przed-

stawić między innymi: 1. analizy weryfikacyjne takie jak ocena i porównywanie rezultatów badawczych opartych na danych uzyskiwanych za pomocą różnych technik (tom I – 1966, tom IV – 1972 i tom V – 1975), 2. społeczną sytuację wywiadu (tom I – 1966), 3. ocenę wiarygodności danych odnoszących się do zmiennych osobowych respondentów, uzyskiwanych drogą wywiadów (tom VI – 1976), 4. studia nas pilotażem badawczym (tom V – 1975), 5. analizy zachowań respondentów i ankierów w sytuacji wywiadu (tom III – 1970), 6. specyfikę ankiety wypełnianej przez respondentów (tom II – 1968), 7. kulturowy i społeczny kontekst wywiadu socjologicznego (tom III – 1970 i tom IV – 1972), 8. wiarygodność uzyskiwanych w wywiadzie informacji pierwotnych oraz skal i wskaźników konstruowanych na ich podstawie (tom VIII – 1990), 9. wyniki studiów eksploracyjnych nad społecznymi stereotypami chłopca, urzędnika i robotnika w Polsce (tom VII – 1989), 10. kwestia humanizacji poznawczej i moralnej procedur badawczych stosowanych w socjologii (tom IX – 1992), 11. czy wreszcie sondaże opinii jako zjawisko społeczne w naszym kraju (tom X – 2001, współredagowany przez dr Pawła Daniłowicza).

Tom jedenasty z kolei prezentuje pracę jednej autorki, Anety Krzewińskiej, również poświęconą wywiadowi socjologicznemu. Autorka przedstawia w niej swą dysertację doktorską poświęconą rezultatom weryfikacji na gruncie warunków polskich hipotez sformułowanych przez Norberta Schwarza wraz z obszerną recenzją pióra prof. Andrzeja P. Wejlana.

Na koniec warto przypomnieć, że równoległe z ukazywaniem się kolejnych tomów *Analiz...*, w okresie 1972–1989 ukazało się nakładem Instytutu Filozofii i Socjologii PAN 9 numerów zeszytów seryjnego wydawnictwa pt. *Z metodologii i metodyki socjologicznych badań terenowych* pod redakcją naukową piszącego te słowa (jeden tylko numer 8 z roku 1985 redagowała doc. Krystyna Lutyńska). Konieczność tego wydawnictwa, uzupełniającego *Analizy...* wyniknęła ze zwiększenia liczby różnorodnych badań własnych Instytutu oraz zakresu koordynacji i konsultacji badań prowadzonych przez inne ośrodki i instytucje, czym zajmowała się Sekcja Technik i Narzędzi Badawczych, a następnie – od 3 zeszytu – Zespół Metodologii Badań Socjologicznych w Łodzi. Zwiększyło się też grono osób zajmujących się sprawami warsztatu socjologicznego gotowych do podzielenia się przemyśleniami, doświadczeniami i rezultatami własnych badań i prób metodologicznych. W dziewięciu zeszytach (łącznie 1400 stron) ukazały się 44 artykuły 29 autorów; chociaż byli nimi najczęściej pracownicy naukowo-badawczy PAN zatrudnieni w sekcji, a następnie w zespole wydającym tę serię, to jednak często trafiali się badacze spoza PAN (np. prof. A. Sułek z UW, prof. J. Lutyński z UŁ, prof. W. Sitek z Uniwersytetu Wrocławskiego). Często też ukazywały się w zeszytach wybitne prace magisterskie.

Wartość naukowa prac zawartych w tej dodatkowej serii wydawniczej nie ustępowała poziomowi naukowemu prac publikowanych w *Analizach...*, a ich ogłaszanie poza *Analizami...* i to w bardzo ograniczonym nakładzie (ca 300–350 egz.) i w formie powielaczowej – wynikało tylko z ograniczeń finansowo-publikacyjnych. Wśród poruszanych problemów były takie, które nadal są aktualne dla praktyki badań sondażowych, a nie były gdzie indziej podejmowane. Oto szereg przykładów tak dobranych, aby ukazać ich różnorodność: zeszyt 1. analiza porównawcza dwóch sposobów pytania o konsumpcję kulturalną, zeszyt 2. różne techniki kontroli pracy ankierów w terenie, zeszyt 3. analiza istotności odpowiedzi respondentów otrzymywanych w pogłębionym pilotażu, zeszyt 4. próba pomiaru efektu ankierskiego oraz błędów popełnianych przez ankierów w wywiadzie kwestionariuszowym, zeszyt 5. drażliwość i trudność pytań metryczkowych w wywiadzie w świetle opinii respondentów i obserwacji, zeszyt 6. rozmiary i kierunek błędów w wypowiedziach respondentów na temat konsumpcji kulturalnej, zeszyt 7. pytania puste (*dummy questions*) w wywiadzie – teoretyczne i praktyczne aspekty ich stosowania, zeszyt 8. ankieta pocztowa a wywiad kwestionariuszowy, zeszyt 9. problemy i trudności związane z prowadzeniem międzynarodowych badań porównawczych przy pomocy standaryzowanych wywiadów kwestionariuszowych.

Egzemplarze poszczególnych zeszytów są dostępne dla czytelników w Bibliotece Instytutu Socjologii UŁ oraz w Bibliotece Uniwersyteckiej w Łodzi.

Zarówno tomy *Analiz...* jak i zeszyty *Z metodologii i metodyki...* (za wyjątkiem ostatniego) były zaopatrzone w streszczenia treści w języku angielskim. Zasadę tę utrzymano również w niniejszym XI tomie *Analiz...*

Zygmunt Gostkowski

Przedmowa
OSWAJANIE OBCOŚCI.
W KRAINIE METODOLOGII WYWIADU
NORBERTA SCHWARZA

1.

By przybliżyć sens badawczego przedsięwzięcia Anety Krzewińskiej, i przedstawić opartą na nim książkę, zamierzam tu sięgnąć do starej, pięknej metafory naukowych poszukiwań jako wyprawy w nieznane. Myśl o badaczu i jego wędrowce po drogach, którymi nigdy dotąd nie szedł on sam, ani nie szedł może nawet nikt z jego naukowej wspólnoty, chcę jednak – z całą świadomością, że to gest co prawda odważny, niedorównujący przecież jego odwadze – ująć szczególnie. Chcę bowiem spojrzeć na wyprawę badacza, Anety Krzewińskiej, jak gdyby wyprawa ta była podróżą heroiczną, a więc ekspedycją bohatera mitu (ale i baśni) do obcych krain po wiedzę mającą przynieść pożytek całej wspólnocie. Ośmiela mnie do tego Suzanne Schwarz McCotter, pisząca o sobie właśnie, początkującej badaczce, niby o bohaterze naukowej wyprawy w nieznane, a pisząca – co ważne – z powołaniem się na Josepha Campbella, autora klasycznej już dziś analizy mitologicznych opowieści o wędrowce bohatera.

Kluczem do zrozumienia tego, co zdarzyło się jej samej, ma być przy tym takie oto wypatrzone u niego stwierdzenie [Campbell 1997, s. 34–35]: *Bohater ryzykuje wyprawę ze świata powszedniości do krainy nadnaturalnych dziwów; spotyka tam fantastyczne siły i odnosi rozstrzygające zwycięstwo, po czym wraca z tej tajemniczej wyprawy obdarzony mocą czynienia dobra ku pożytkowi swoich bliźnich.*

McCotter natychmiast to stwierdzenie komentuje odnosząc zwłaszcza do siebie wyobrażenie bohatera mitycznej przygody. I nie ma w tym – wolę co prędzej uprzedzić niejasności i przykre podejrzenia – ani cienia zarozumiałości (mimo że sama z kokieteryą gotowa jest ją sobie przypisać), jest tylko rozbudzająca wyobraźnię, lecz także jakby z lekka dystansująca projekcja opowieści mitycznej na opowieść o drodze własnych badawczych poszukiwań [McCotter 2001]: *Wyobrażenie pewnego wzorca historii przygodowej zawsze mnie pociągało, ponieważ [...] nie przepadam za nieprzewidywalnością. Komfortem jest coś wiedzieć, a ja pragnęłam komfortu. Jednakże podczas moich pierwszych poważnych badań ten komfort często mnie opuszczał, czułam się więc podobna do bohatera, bo wkraczałam w nieznany świat badania, zostawiając za sobą to, co znałam i –*

przekraczając próg nieznanego – lądowałam w „trzewiach potwora”. [...] Gdy zaglądałam do dziennika, który prowadziłam w czasie tej mojej osobistej odysei, zawsze znajduję potwierdzenie tego, że wykazywałam słabość właściwą figurom heroicznym: hybris, nazbyt ludzką skazę arogancji.

Korzystać z tego ujęcia – i wciąż jeszcze z podpowiedzi Campbella (omijając jednak charakterystyczne dla niego zanurzenie w jungowskiej psychologii analitycznej) – to również wskazywać na to, że bohatera do wyprawy coś zawsze skłania, że pojawia się w jego życiu jakieś wezwanie do wyprawy. Campbell [1997, s. 50] tak o nim mówi: *Oto przykład tego, w jaki sposób może zacząć się przygoda. Niezręczność czy głupi błąd, pozornie czysty przypadek, ujawnia świat, którego istnienia nikt by nie podejrzewał, i jednostka – niejako wbrew swej woli – zostaje uwikłana w stosunki z siłami, których nie rozumie.*

Jaką postać przybiera wezwanie do wyprawy w nauce? „Niezręczność czy głupi błąd” to także jałowe kręcenie się w koło i bezowocność kroków badawczych ślepo powtarzanych we wspólnocie, to rozczarowanie ich bezpłodnością. „Pozornie czysty przypadek” to również dojście do granic badawczego terytorium własnej wspólnoty i niespodziewane wypatrzenie gdzieś w dali czegoś innego, odmiennego (jakby więc, dla uparcie ortodoksyjnych lub strachliwych – nieopatrzone przechylenie się przez barierkę osłaniającą bezpieczny obszar wewnętrzny), to wsłuchanie się w opowieść przybysza: może kogoś, kto żył tu kiedyś, lecz teraz jest wędrowcem po obcych krainach, coś tam zobaczył, coś usłyszał, coś nowego chętnie podsunął spragnionej fantazji, poderwał do lotu drzemającą przy ziemi imaginację.

W naukowej wyprawie Anety Krzewińskiej to bez wątpienia trafienie na tych, którzy przed nią w swoich podróżach zapędzili się na terytorium Norberta Schwarza i kręgu związanych z nim badaczy, na tych, którzy terytorium to – w jakiejś części – już przemierzali, otwarli więc tajemne przejścia do niego, wskazali, że to świat (wbrew wszelkim obawom) dostępny do dalszych penetracji. I zaprzyjaźniony z łódzką szkołą metodologiczną Antoni Sułek [2001], i jej adept Paweł Daniłowicz (wraz ze mną [1991] i osobno [1999]), i ja sam, jej stary sojusznik [1993] – staliśmy się w ten sposób „kartografami pierwszych wypraw”, mobilizującymi wszakże do wypraw ponownych, jeszcze śmielszych, głębiej wkraczających w obszar badań Schwarza i jego współpracowników. Że były to podróże kończące się tuż za progiem, zbyt przejęte swoją własną misją i przez to mało krytyczne wobec napotkanych „dziwów”? Rozmieściliśmy jednak przy drogach, którymi przyszło nam iść, parę znaków, zostawiliśmy trochę zachęcających, choć niepogłębianych tropów, a na szkicowej mapie tej krainy – kilka istotnych chyba wskazówek i drogowskazów. Mogła przeto Aneta Krzewińska idąc po naszych śladach i kierując się tymi znakami, czuć się uczestnikiem czegoś w rodzaju biegu sztafetowego. W nim jednak trzeba zawsze pójść dalej niż poprzednicy.

Co przedstawiają mapy, którymi w swej wyprawie posłużyć się może bohater naukowej wyprawy w nieznane? McCotter [2001] słusznie przypomina: *[...] mapy nie ukazują rzeczywistości, lecz raczej ją reprezentują; to, co widzimy na mapie, musimy odnieść do tego, co widzimy wokół siebie. Otoczenie postrzegane przeze mnie różni się od tego, które ty postrzegasz. [...] Są różne typy map, a każda daje nam jedną perspektywę [...], jeden szczególny punkt widzenia.*

A zaraz potem wnikliwie zauważa, jak to w mapach odbija się doświadczenie i punkt widzenia kartografów: *Mapy opowiadają historię, jakiej doświadczyli ich twórcy. Nie zastępują one doświadczenia „bycia tam”; pokazują jedynie, co znajdowało się tam w dniu, kiedy mapa powstawała, w tym sensie, iż odnosi się ona do tego, co było widziane przez kartografów. Perspektywa kartografów jest jasno wyobrażona w mapie, którą stworzyli, i jest to perspektywa kształtująca nasze myślenie o świecie.*

Kartografom w nauce, jak kartografom map wszelkich, najłatwiej jest oczywiście stworzyć reprezentacje własnego terytorium; to mapy dokładne, przydatne, chociaż prowadzące po znanych przestrzeniach słów i myśli. Dla krain zewnętrznych, gorzej zwykle rozpoznanych, dostępne są przeto raczej (często gubiące skalę) szkice, czasem – co wcale nie ułatwia dalszych wędrówek – pełne sprzeczności różniące się nie tylko w szczegółach, lecz, co dużo ważniejsze, zalecające ogólnie inne kierunki poszukiwań. Każda taka mapa (w nauce jak w życiu) objawia przy tym naturalny etnocentryzm. Od umieszczonego w centrum terytorium „tutaj” prowadzi gdzieś „tam” – aż po krańce znanego wspólnocie naukowego świata, znanego choćby ze słyszenia z luźnych, często nieuporządkowanych przekazów i rozmów o „ludziach stamtąd”, z lektur z drugiej lub trzeciej ręki, z relacji obcych wędrowców (ot, tych, którzy i do niej zaglądały czasem z referatami). Co jest na mapie poza granicami poznanego świata? Białe plamy, niekiedy wszakże opatrzone znakami życziwych przestróg, groźnych ostrzeżeń albo stanowczych zakazów [Droit 2005, s. 57]: *Na dawnych mapach, w tych miejscach, w których zaznaczono krańce znanego świata, opustoszałe marginesy, pisano: Hic sunt leones. Tutaj są lwy. Barbarzyńskie krainy zapelnione formami bytów niemalże niemożliwych do oswojenia.*

2.

Naukowe terytorium Norberta Schwarza i badaczy z jego kręgu zbyt dobrze jednak było wcześniej znane, by na mapie, jaką Anecie Krzewińskiej wręczyła jej badawcza wspólnota, mogły się pojawić takie oznaczenia. Sądząc zresztą z doświadczeń przecierających szlaki „pierwszych wędrowców”, twórców tej mapy (cokolwiek powiedzieć o jej szkicowości i fragmentaryczności), była to kraina podobna do własnej. Głównym przedmiotem zainteresowań pracujących tam badaczy był, jak w łódzkiej szkole metodologicznej, socjologiczny wywiad kwestionariuszowy, albo ankieta, coś więc, co można było od razu traktować jak

własne – bliskie i znajome. O tym, że była to znajdująca się „tuż obok” kraina – należąca do tej samej prowincji metodologicznych analiz wywiadu, opartych nie tylko na refleksji czysto teoretycznej, ale też, a może przede wszystkim, na empirycznych (tak typowych dla szkoły łódzkiej) próbach oceniających, jak w wywiadzie sprawują się pytania w rozmaitych sformułowaniach – przekonywało Anetę Krzewińską także wstępne rozpoznanie własne: rzut oka na spiętrzające się tam z każdym rokiem sprawozdania z metodologicznych eksperymentów. Tym natomiast, co od pierwszych chwil rzucać się musiało w oczy jako wyraźna różnica, było powiązanie tych eksperymentów z wyjaśnieniami czerpanymi z „prawdziwej” psychologii poznawczej. Schwarzwicz wprowadzał bowiem inne niż stosowane w łódzkiej szkole metodologicznej podejście eksplanacyjne, inne, bo – jak się wydawało – bardziej zaawansowane, naukowo wyprzedzające próby posługiwania się w wyjaśnieniach (albo w rozumowaniach pokrewnych) psychologią w znacznym stopniu ciągle zdroworozsądkową (jak w modelu weryfikacji wewnętrznej opisanym przez Jana Lutyńskiego [1975], Barbarę Tuchańską [1975] czy Ilonę Przybyłowską [1975]).

Z kompleksów nie całkiem wyzwala dokładniejsze przyjrzenie się temu podejściu. Aneta Krzewińska słusznie wprawdzie zauważa w nim liczne niedostatki, nie podważa jednak jego ogólnego potencjału. U samego Schwarzwicza psychologia poznawcza okazuje się tworem eklektycznym, raczej zlepkiem zapożyczonych hipotez i modeli niż zwartym, usystematyzowanym zbiorem twierdzeń. W analizie rezultatów swoich eksperymentów (owszem, niektóre z nich są naprawdę pomysłowe i pracowicie wykonane) wykorzystuje on ją zresztą dość wybiórczo, tu i ówdzie może nawet stronniczo, dzięki czemu większość eksperymentów udaje się podporządkować z góry założonym, prostym ramom teoretycznym. Zjawisko pierwszeństwa i lustrzane względem niego zjawisko świeżości na przykład, które w sprawozdaniach z tych eksperymentów jawią się jako nieomal samo przez się zrozumiałe, dające do rąk wręcz oczywiste narzędzia eksplanacyjne, nie mają w istocie w psychologii poznawczej, o czym możemy się przekonać sięgnąwszy gdzie indziej (por. Wojciszke [1986a, s. 115–121]) jednej interpretacji. Potwierdza się tam stale ich występowanie, lecz wciąż nie daje ani ich jednorodnego opisu, ani ich w miarę zadowalająco dla wszystkich nie wyjaśnia.

Potencjał badawczy proponowanego przez Norberta Schwarzwicza podejścia sprawia rzeczywistość na każdym wędrowcu – strudzonemu i szukającym w drodze bezpiecznego postoju – niezwykle wrażenie. Sam to potwierdzam swoim sprzed lat doświadczeniem: rozmach, z jakim w nieprzebranych próbach empirycznych on i badacze z jego kręgu kojarzą psychologię poznawczą z metodologią kwestionariuszowych badań socjologicznych, dający się odczuć w tych działaniach entuzjazm coraz liczniejszych budowniczych nowego naukowego świata – nie mogą pozostawić obojętnym. Łatwo przekonać do tego, że dzieje się tutaj nie tylko coś dotąd w metodologii badań socjologicznych nieobecnego, ale i że jest to przed-

sięwzięcie wielkie, usiłujące na dobre przełamać dotychczasowe niemożności i poznawczy marazm (rozwiązywanie jedna po drugiej nietwórczych łamigłówek, zadowalanie się łataniem dziur w starych naukowych drogach zamiast wytyczania i budowy nowych itd.). Schwarzwicz zaraża swoimi ideami składając dużo obietnic i dając wiele nadziei, podsuwając też podróżnikowi niemało zachęt, by idee te przeniósł jak skarby do własnej naukowej krainy i by tam nimi dla dobra własnej naukowej społeczności zastąpił postarzały i wytarty „lokalny paradygmat” (czym jest taki paradygmat, wyjaśniałem w pracy Wejland [2004]).

Na granicy swojego badawczego terytorium Schwarzwicz i jego przyjaciele [Schwarzwicz, Hippler, Strack 1988] wyposażają podróżnika w podręczną mapę własnej roboty jest to utwór programowy, swego rodzaju przewodnik, dzięki któremu dalsze poznawanie tego terytorium powinno przebiegać z większą uwagą i lepszym zrozumieniem. Można też nie zwlekając zaopatrzyć się w więcej jeszcze podobnych, propedeutycznych tekstów, pamiętając jednak, że i tak do przebrnięcia są jeszcze teksty poważniejsze, liczone w tuziny. Powrót do własnej naukowej wspólnoty oznacza więc przydźwignięcie całkiem pokaźnego bagażu sprawozdań z eksperymentów (często drukowanych parokrotnie, z ledwie dostrzegalnymi zmianami), artykułów (które do raportów nawiązują stanowiąc niekiedy ich – uwypuklające rozmaite conceptualne wymiary – podsumowania), książek (najpełniejszych i najdosłowniej prezentujących dorobek ostatnich miesięcy czy lat). Powrót oznacza wszak również przede wszystkim – jak u Anety Krzewińskiej – próbę oswojenia podejścia Schwarzwicza: uczynienia go zrozumiałym, na ile się da przekładalnym na idee znane w świecie własnym, może więc także (żeby oczekiwania związane z wyprawą mogły się spełnić) włączenia go do zasobów wspólnoty, choćby jako zgrabnej, powabnej alternatywy dla starego, omszałego paradygmatu. Stąd pomysł badań, które przedstawia w tej książce, i stąd pomysł samej tej książki – relacji z wyprawy do krainy Norberta Schwarzwicza oraz z tego, co dzięki tej wyprawie udało się osiągnąć już w domu po powrocie.

Łatwo mi za pomocą górnolotnych metafor pisać tu o tej wyprawie, jak gdyby była bohaterską z mitów znaną przygodą. Przestrzeń idei wysuwanych przez badaczy z kręgu Schwarzwicza czynię obcą krainą, przestrzeń własnego naukowego paradygmatu łódzkiej szkoły metodologicznej, światem tutejszej swojskości, mogę więc bez skrępowania na Anetę Krzewińską patrzeć jak na postać „mityczną”, jej książkę zaś, relację z naukowej wyprawy, mogę uznać za opowieść o podróży ku tyleż nęcącej, co trwożącej obcości. Sama Aneta Krzewińska tak o swojej wyprawie nie pisze. Jej tekst jest suchym raportem, utrzymanym w stylistyce pozytywistycznie uprawianej socjologii, nie zaś barwną, przygodową autobiograficzną opowieścią. Objawia się w nim Aneta Krzewińska jako badacz powściągliwy w słowach, choć odważny w stawianiu kroków w nieznane, dzielnie przedzierający się przez gęszcz obcych, nieznaną idej i naukowych pomysłów, zgłaszający przy tym wobec nich wiele pytań, jak należy krytyczny, nawet nie-

dowierający. Krok po kroku, cierpliwie powtarzając eksperymenty Schwarza, niektóre z nich z lekka modyfikując lub zastępując własnymi, zachowującymi jednak ich logikę, podstawowe pojęciowe założenia i wzorzec badawczej praktyki, dociera do znacznej części jego terytorium. I, prawdę mówiąc, dopiero wtedy – wiem to od niej samej – staje, jak bohater mitu, przed największą zagadką.

Pewien niepokój rodził się już po drodze, w trakcie lektury kolejnych sprawozdań z eksperymentów Schwarza, szczególnie jednak podczas próby ich przyswojenia i włączenia w horyzont badawczy własnej naukowej wspólnoty. To, co „tam”, było takie jak u siebie, znajome, swobodnie można było przesadzić „tutaj”, nawet to, co tylko podobne w części, gdy z nieznanego, po nieskomplikowanych interpretacjach, przestaczało się w znane. Jak jednak uporać się z czymś, co u samych fundamentów okazało się obce? Takie „obce u fundamentów”, to już nie po prostu nieznanne: *Obce, które tu spotykamy, nie jest już nieznanne, lecz niezrozumiałe* [Waldenfels 2002, s. 99]. To coś, co niespodziewanie zakłóca rozumienie, co budzi zdziwienie przemieszane z niepewnością, co każe podejrzewać (to całkiem przydatna postawa hermeneutyczna!) czającą się w głębi tajemniczą i niedostępną „zasadniczą różnicę”. Tak oto zagadka staje się wyzwaniem. Hans-Georg Gadamer [2003, s. 7] mówi: *Fakt, iż to, co nas spotyka, jest wobec nas obce, prowokujące, dezorientujące, zapoczątkowuje wysiłek rozumienia.*

I w chwilę potem dodaje: *Grecy mieli bardzo piękne słowo na określenie sytuacji, w której nasze rozumienie ulega zahamowaniu. Nazywali ją atapon. Termin ten oznacza to, co pozbawione miejsca, to, czego nie można podciągnąć pod schematy naszych oczekiwań wobec rozumienia i co – z tego powodu – wprawia nas w zdumienie.*

Tego rodzaju wyzwaniem dla Anety Krzewińskiej okazało się podejrzenie, iż metodologia własnego „lokalnego paradygmatu”, a więc metodologia uprawiana w szkole łódzkiej, oraz metodologia Norberta Schwarza i jego kręgu różnią się zasadniczo u fundamentów swoimi założeniami epistemologicznymi (a może i ontologią społeczną). Sam Schwarz nie prowokował tej zagadki, ale też nie ułatwiał jej rozwiązania. Jego prace nie tłumaczą spraw tak podstawowych, jakby w przekonaniu, iż są to kwestie nazbyt oczywiste. Wydobyła je więc na podstawie zarządzonej przez siebie konfrontacji obu „lokalnych paradygmatów” ona sama. Z wyczuwanymi odmiennościami poradziła sobie wprowadzając jedno z najważniejszych, mimo że ciągle prowizorycznie zarysowanych, metametodologicznych ustaleń w swej książce: rozróżnienie dwóch rodzajów metodologii socjologicznego wywiadu kwestionariuszowego, dotyczącej więc pytań i udzielanych na nie w wywiadzie odpowiedzi: metodologii błędu, łączonej z własnym „lokalnym paradygmatem” (szczególnie zaś z pracami Jana Lutyńskiego) oraz metodologii efektu, kojarzonej z paradygmatem wspólnoty naukowej Norberta Schwarza. We *Wstępie* do tej książki uzyskało ono status idei wymuszonej właśnie niewygodną i dręczącą sytuacją hermeneutyczną. Można się pocieszać, że to tak czy owak idea

cenna, znaleziona wyraźnie dzięki nieoczekiwanemu przypadkowi, lecz z udziałem – jak u bohaterów starej perskiej baśni, książąt z Serendipu – badawczej wnikliwości i bystrości (por. Merton [1982, s. 170–174] oraz Fine, Deegan [1996]).

3.

Zachęcam, by koniecznie się z tą ideą zapoznać. Kluczowe są tu zwłaszcza takie oto konstatacje Anety Krzewińskiej dotyczące metodologii wywiadu kwestionariuszowego: *Nie musi być ona [...] nieuchronnie, jak ją dawno temu trochę złośliwie nazwano „metodologią błędu”, która – przyjąwszy pozytywistyczną pozycję epistemologiczną – odwołuje się do idei pomiaru opartej na założeniu o wartości prawdziwej i narzędziu narażającym na błędy w jej ustaleniu, w szczególności do myśli o pytaniach w kwestionariuszu wywiadu jako przynoszących odpowiedzi nie zawsze prawdziwe, wymagające więc weryfikacji. W swej epistemologicznie słabszej wersji [...] może być (tylko i aż) „metodologią efektu”. Nie mówi wtedy o błędach pomiaru, lecz jedynie – bardziej powściągliwie – o różnicach, jakie w poznaniu rzeczywistości, w uzyskiwanych jej obrazach, przynosi użycie różnych technik badawczych, np. różnych form pytań kwestionariuszowych lub ich układow. Różnice te interesują ją zaś szczególnie jako – relatywnie określone – „efekty”, np. takie, że pośród odpowiedzi na pytanie zadane w formie A więcej jest odpowiedzi pewnego rodzaju, niż pośród odpowiedzi otrzymanych na pytanie, któremu nadano formę B. Z ustalenia, że forma A – w odróżnieniu od formy B – przynosi taki a taki efekt, nie musi być wyprowadzany wniosek, że jest ona lepsza lub gorsza, obciążona mniejszym lub większym błędem, ponieważ wystarczy tu stwierdzenie, że jest ona inna i że w obrazie rzeczywistości powoduje charakterystyczne „przebarwienie” czy też osobliwe „nachylenie”. Łatwo zrozumieć, dlaczego „metodologia efektu” zadowala się testem, nie zmierzającym do ustalenia prawdy, do prawdy może nawet nie przybliżającym, nie weryfikuje zatem (w ścisłym, pierwotnym tego słowa znaczeniu), lecz jedynie sprawdza, co w jakich okolicznościach się zdarza z odpowiedziami i jaki ma to skutek dla wyników badania.*

Dla uchwycenia badawczego sensu tego rozróżnienia szczególnie istotne jest to, by uznać je za ogniwo zamykające krąg hermeneutyczny. Pierwsze wstępujące w ten krąg odczytanie metodologii Norberta Schwarza – mimo całego towarzyszącego mu niepokoju – odwoływało się wszak do tego raczej, co znane, czyli do metodologii szkoły łódzkiej, i co, być może, gdy chodzi o fundamenty epistemologiczne, dałoby się jednak na koniec przypisać także Schwarzowi. W ten sposób to, co „obce”, nawiązywałoby kontakt z tym, co „swojskie”. Obcość, niezrozumiała inność, która drażni i domaga się odpowiedzi, daje więc zamach hermeneutycznemu kołu. Samo domaganie się obcości, by wejść z nią w relację rozumienia, jest wezwaniem do tego, by badawczej podróży nie kończyć, ale

posuwać się dalej. Jak najdalej – jak najbliżej więc tego, co skrycie (tak skrycie, jak wyrażane bez słów jest to, co oczywiste) w kwestiach wyznawanej epistemologii Schwarza przekazywał w swych naukowych opracowaniach.

Owszem, prowizoryczność wprowadzonego przez Anetę Krzewińską rozróżnienia, co bardziej dociekliwym i wnikliwym spośród nas może doskwierać. Staramy się pójść jej śladami (bardziej się ich domyślając, niż widząc je wyraźnie), lecz zataczany przez nas krąg daje inne rozumienie lub nie potwierdza jej hermeneutycznego doświadczenia. Próbowaliśmy na poważnie konfrontować się z własnymi przesadami, zacieśniającymi zapewne nasze przedrozumienie. Pokażę za chwilę – na własnym przykładzie – że to wcale niełatwe.

Pierwsze zetknięcie się z odróżnieniem metodologii błędu i metodologii efektu dało mi, jak pamiętam, sporo do myślenia. Ogólnie mu przyklaskiwałem, lecz ponieważ byłem już wtedy po lekturze całości pracy Anety Krzewińskiej, a także po rozległych studiach własnych poświęconych metodologii wywiadu Norberta Schwarza, ponieważ więc wiedzę o niej miałem chyba dość dokładną i w miarę szeroką, jego – co zakładałem – wciąż głęboko utajony, nie do końca wyeksplikowany sens stawał się nie raz, nie dwa przedmiotem mojego niepokoju, a nawet udręki. Pokusa, jaka mnie wówczas opanowała, prowadziła, co zrozumiałem po fakcie, do nadinterpretacji. A opierała się ona na oczywistym przesadzie, że za metodologią efektu – jak za metodologią błędu – musi się kryć „coś wielkiego”, jakies zatem poważne, zasadniczo inne stanowisko epistemologiczne.

Wyobraźmy sobie – rozważałem sprawę hipotetycznie – że jednemu własnemu pytaniu badacza zostają przyporządkowane dwa różne sposoby interrogacji: odmienne pytania wywiadu, odpowiedzi na nie oraz wyprowadzane z nich odpowiedzi na pytania badacza. Miałyby to być przeto dwa różne procesy uzyskiwania informacji czy też łańcuchy komunikacyjne, nietraktowane przy tym (jak to bywa, gdy używa się tak zwanej baterii) jako procesy dopełniające się, ale jako rozłączne metody ustalania pewnych (pozajęzykowych) stanów rzeczy – z założenia tych samych. Metodologia błędu każdą z nich i uzyskiwane za jej pomocą rezultaty rozpatrywałaby z intencją ustalenia prawdy „twardych faktów” lub przynajmniej z myślą o zbliżeniu się do niej. Porównywane między sobą, metody te mogłyby wykazywać różnice w swej zdolności docierania do prawdy. Gdyby zaś z jakichś powodów żadna z nich miała nie zasługiwać na zaufanie, dopuszczano by strategię triangulacji: traktowano by je jako metody różne wprawdzie, lecz razem upewniające co do realności badanych faktów i wzajemnie się weryfikujące (por. Konecki [2000, s. 85–98]; Hammersley, Atkinson [2000, s. 235–238]). Zupełnie inaczej różnice pomiędzy metodami traktować powinna metodologia efektu. Na krawędzi niejasności zrodziło się we mnie dziwnie pewne przekonanie, że każda z nich ujmowana jest tutaj jako metoda osobliwa, prowadząca zatem do osobliwych rezultatów, osobliwość ta staje się zarazem podstawą uznania jej za mającą własną poznawczą perspektywę, wyzna-

czającą więc ostatecznie również swoją własną „prawdę”. O co zatem posadzałem metodologię efektu? O to, że u jej podstaw leży epistemologiczny perspektywizm.

Perspektywizm to, jak wiadomo, *pogląd głoszący, że wszelka prawda jest prawdą zależną od pewnej perspektywy czy związanej z nią* [Blackburn 1997, s. 290]. Jeśli, jak się to czasem zdarza, w kontekście tym przywoła się słynne zdanie Paula Ricoeura [1985, s. 164], iż *świadomość prawomocności jakiejś metody jest nieodłączna od świadomości jej granic*, diagnoza „nieuchronnego perspektywizmu” metodologicznego sama się prawie nastroczy (jak – nieoczekiwanie dla mnie, bo w rozważaniach dotyczących całkiem innych spraw – nasunęła się niedawno Andrzejowi Pawelcowi [2005, s. 165]). Gdzie istnieje wiele perspektyw, czyli – szeroko rzecz ujmując – punktów widzenia, tam istnieje wiele prawd (czy raczej „rodzin prawd”, jak uściśla Blackburn [1997, s. 290]), perspektywy związane z różnymi metodami są więc rozbieżne, czy też niewspółmierne (zbieżność i współmierność metod, to znaczy wspólny mianownik jednej szukanej nimi prawdy, dopuszczałaby oczywiście metodologia błędu). Czyż nie jest zatem tak (te uparte powroty natrętnego pomysłu!), że metody oparte na odmiennych sposobach interrogacji – różniące się sformułowaniami pytań i rozbudzonymi przez nie perspektywami poznawczymi – nie powinny być rozumiane jako gwarantujące po prostu różne prawdy?

Zżyłbym się może na dobre z tymi mętными domysłami, gdyby nie z nagłą otrzeźwiająca myśl, że przecież w metodologii uprawianej przez Norberta Schwarza aż roi się od pojęć tak ważnych również dla metodologii błędu. Osadzona jest ona wszakże w tych koncepcjach pomiaru, które znają ideę reprezentacji (a więc odzwierciedlenia za pomocą relacji między liczbami – relacji zachodzących między przedmiotami), problem empirycznej sensowności zdań stwierdzających związki między mierzonymi wielkościami, kwestię rzetelności skal pomiarowych i błędów, na jakie nierzetelne skale narażają itd. Przyjmowana przez Schwarza koncepcja pytania jest co prawda – w terminologii Jana Lutyńskiego [1978; 1979] – koncepcją testową, a nie, za czym opowiada się cała łódzka szkoła metodologiczna, rozszerzoną koncepcją informacyjną, obie one zgodnie partycypują przecież w ujmowaniu wywiadu socjologicznego jako źródła danych czy też jako sposobu zbierania informacji.

Staram się dziś ustalić jeszcze, czy ochłonać rozpalonej głowie nie przeszkadzało to, że – wpatrując się w użycie przez Norberta Schwarza psychologii poznawczej do wyjaśnienia wpływu różnych sposobów pytania na otrzymywane w wywiadach dane albo też informacje – jego metodologii efektu chciałem przypisać pewną nutę konstruktywizmu. Bo czy nie zabarwia się ona nim choć z lekka, skłonna podkreślać na przykład, że odpowiedzi na pytania nie są w umysłach „gotowe”, że nie czekają jedynie na to, by je stamtąd „wydobyć”? Szlachetnie brzmiało mi w uszach (nie wiem już nawet, gdzie wyczytane zdanie, nazbyt

chętnie wiązane teraz ze Schwarzem), że respondent nie jest katarynką, odtwarzającą tę samą melodię po pokręceniu korbką pytania – nawet jeśli melodia ta płynie z ustrukturyzowanych ram jego pamięci zwanej długotrwałą (epizodycznej bądź semantycznej). Wydawało mi się, iż oznacza to już akceptację tezy, zgodnie z którą respondent nie jest „epistemologicznie bierny”, bo nie jest zwyczajnie „pojemnikiem z odpowiedziami” – tezy przybliżającej do konstruktywistycznego poglądu, że wywiad socjologiczny jest *miejsцем, gdzie tworzy się znaczenie* [Elliott 2005, s. 18–22]. Jeśli nawet miałyby to być konstruktywizm w zarodku, musiałby pozostawać konstruktywizmem empirycznym, nie zaś metafizycznym. Ten pierwszy – jak odróżnia je Gerald Zuriff [1998, s. 9] – *akceptuje świat naturalny i porusza się w jego obrębie*, podczas gdy ten drugi *wysuwa filozoficzne roszczenia wobec rzeczywistości, obiektywności i natury wiedzy*. Roszczenia te owocują tym, iż odrzuca on pogląd, że „świat naturalny” to świat zewnętrzny, obiektywna rzeczywistość niezależna od ludzkiego umysłu, wyznaje zamiast tego doktrynę o konstrukcjach ludzkiego umysłu, które „zamykają” wiedzę o świecie i stanowią jej wyłączną treść, określając wszelkie „epistemologiczne normy”, wszelkie zatem kryteria prawdy, zasady logiki, racjonalności i metody naukowej, obserwacji i jej trafności itd. [Zuriff 1998, s. 9–10; por. Wojciszke 1986b, s. 74–76].

Jaki to wszakże byłby konstruktywizm: empiryczny, lecz czysto psychologiczny, czy też – bardziej zapewne socjologom odpowiadający – społeczny? Stawiając to pytanie, dociekamy „natury” konstruktów. Jedną z wersji konstruktywizmu czysto psychologicznego byłby (występujący jeszcze w wielu odmianach) pogląd o gatunkowej uniwersalności kategorii i struktur poznawczych, w szczególności o ich wrodzoności umysłowi ludzkiemu. Często podnoszoną krytycznie kwestią jest to, o ile w jego sformułowaniu, a zwłaszcza w wyliczeniu i charakterystyce owych kategorii i struktur, odbija się kulturowa jednak wizja człowieka – wizja, którą wnosi się tu prawie bezwiednie jako część swojego kulturowego wyposażenia, choćby, tak typowa dla zachodniej (czyli tej uprawianej również w kręgu Schwarza) psychologii poznawczej, wizja człowieka, który świat postrzega i w umyśle reprezentuje na sposób indywidualistyczny i egocentryczny. Konstruktywizm społeczny skupiałby natomiast uwagę na kategoriach i strukturach poznawczych właściwych człowiekowi jako uczestnikowi życia w określonym społeczeństwie, poddanych więc regułom danej kultury. Psychologia poznawcza, u której podstaw konstruktywizm taki by leżał, stawałaby się kulturową psychologią poznawczą. Dla takiej psychologii poznawczej problem choćby pamięci autobiograficznej (dla niektórych badaczy – rodzaju pamięci epizodycznej) nabierałby zawsze charakteru antropologicznego. Jak zauważa więc Tomasz Maruszewski [2005, s. 82], [...] *analiza pamięci autobiograficznej nie może się odbywać poza kulturowym kontekstem* (więcej piszą o tym Qi Wang i Jens Brockmeier [2002]). U Schwarza i jego współpracowników kulturowe konteksty są jednak prawie pomijane, gubi się gdzieś również myśl o tym, że

sama wizja człowieka (respondent to też człowiek!), jaką badacz wywiadu przyjmuje, nosi piętno jego społecznego doświadczenia, „lokalnej wiedzy” itp. Na postawę tę wskazuje – po mojemu – Aneta Krzezińska słusznie zastanawiając się nad tym, czy przeniesienie wykonanych przez Schwarza eksperymentów na grunt polski nie doprowadza aby do kulturowych konfuzji, a zwłaszcza nie sprzyja uzyskiwaniu w nich innych niż przez niego, bo właśnie kulturowo obramowanych, metodologicznych rezultatów.

4.

Pożegnawszy „wielkie domysły” (nie da się ukryć – z pewnym żalem), zostawiając się zatem z chęcią wzmówienia metodologii efektu tego, co jest w niej chyba jednak nieobecne, podejrzenia skierowałem w inną stronę. Zainteresowało mnie, iż pisząc o metodologii efektu proponującej osłabioną „pozytywistyczną pozycję epistemologiczną” Aneta Krzezińska wzięła pod uwagę właściwie tylko to, co ujawniają badacze z kręgu Schwarza w sprawozdaniach ze swoich eksperymentów i jakimi stwierdzeniami na ogół się tam zadowolają. Ujawniają zaś przeważnie swoje upodobanie do eksperymentowania (metodologia efektu jest w związku z tym bez wątpienia metodologią z gruntu empiryczną), może wręcz do pewnej „gry w eksperymenty”, niestety – mnożąc je często w pośpiechu, zaniebując pełny opis założeń, przebiegu i rezultatów, nastawionej trochę na „efekt” pochłaniającej lawiny. Zadowolali ich natomiast, gdy chodzi szczególnie o prezentację rezultatów, ekspozycja różnic przypisywanych użyciu (zazwyczaj dwóch) różnych metod interrogacji. Jakże to metody, a przede wszystkim gdzie stosowane? To metody użyte w specjalnie do celów metodologicznego eksperymentu aranżowanym badaniu, przybudówce do jakiegoś badania „zasadniczego”, bądź uwzględniane w zastępującej z konieczności eksperyment procedurze *ex post facto*. Czy poruszając się w takim badawczym kontekście, nie będąc zatem „zwykłym” badaczem, ale wznoszącym się ponad jego dzieło metodologiem (niekiedy nie przecież wynoszącym się – rzecz jedynie w tym, że metodolog zawsze jest *metá*, czyli „po”, „poza” lub „nad”), nie można albo wręcz nie wypada przyjąć nastawienia polegającego w istocie na epistemologicznej neutralności? Epistemologiczne zaangażowanie niechże wykazują „zwykli” badacze! Epistemologiczna neutralność – przy niekończącym się eksponowaniu różnic, zasiewaniu przez to wątpliwości i pompowaniu intuicji, czyli budzeniu w „zwykłych” badaczach metodologicznej wrażliwości oraz skłanianiu ich do autorefleksji – wydaje się całkiem rozsądną strategią. Strategią, ponieważ w roli „zwykłego” badacza, ale też całkiem prywatnie, metodolog może, albo i często musi, wykazywać jasno i niedwuznacznie swoje epistemologiczne zaangażowanie.

Neutralność, o której tu mówię, jest niczym innym, jak braniem w nawias lub pozostawianiem w zawieszeniu pytań fundamentalnych, w tym głównie pytania o prawdę. To uchylanie się od odpowiedzi na takie pytania i cedowanie ich właśnie

na „zwykłych” badaczy, co najwyżej udzielanie odpowiedzi wymijających bądź zamiast odpowiedzi – stawianie znaków zapytania. Chociaż najprostsze, jak się wydaje, użycie tej strategii polega na czym innym: na prześlizgnięciu się od wnioskowań wskaźnikowych do „interpretacji minimalistycznej” – ku stwierdzaniu jedynie tego, że (zgodnie z prawdą, w którą się nie wątpi) respondenci tak a tak odpowiadali na pytania w wywiadzie. Czy ich odpowiedzi przynosiłyby badaczowi trafne, zgodne z prawdą informacje o świecie zewnętrznym – to już inna sprawa (o interpretacji minimalistycznej i interpretacji nieminimalistycznej pisał oczywiście Jan Lutyński [1994, s. 197–201]). Wywiad nie przeistacza się w tych okolicznościach w laboratorium eksperymentu szukającego „tworzących się znaczeń”, nie nabiera – broń Boże! – posmaku etnometodologicznego (czy jak ten posmak inaczej nazywać). Tylko proste stwierdzanie „twardego faktu” odpowiedzi, bez najdrobniejszych konstruktywistycznych ozdób. Nic więcej! Czy w imię epistemologicznej neutralności, z którą się można obnosić, jak z przywilejem, czy też dla świętego spokoju – w świecie zderzających się „opcji” epistemologicznych, dla wielu – w świecie dogorywającej prawdy i zdekomponowanej wszelkiej pewności? Metodologia efektu ufa wciąż argumentowi z eksperymentu jako argumentowi podważającemu zdroworozsądkowe oczywistości, wywracającemu mity i stereotypy związane z samym badaniem, a zwłaszcza z wywiadem socjologicznym – z zadawaniem w nim pytań i uzyskiwaniem odpowiedzi, jakkolwiek na tym właśnie zakres jej argumentacji się kończy. Tyle że w postawie tej niczym, moim zdaniem, nie różni się od metodologii błędu. To prawdopodobnie ogólniej występująca osobliwość – osobliwość roboty *par excellence* metodologicznej czy metametodologicznej.

Gotów jestem ponadto utrzymywać, że owo szczególne nastawienie epistemologiczne towarzyszące eksperymentowaniu z różnymi sposobami zadawania pytań i otrzymywania odpowiedzi w wywiadzie, znajduje wyraz w równie szczególnym, szlifowanym przez lata w naukach społecznych, gatunku pisarstwa metodologicznego, jakim jest sprawozdanie z eksperymentu. Tak jak nie o wszelki eksperyment tu chodzi, tak nie chodzi również o wszelki z niego raport, lecz wyłącznie o raport metodologiczny. To prawda, że raport taki łączy wiele z każdym innym sprawozdaniem z eksperymentu (jak go pisać, uczono nas, a my uczymy innych), jego wyjątkowość bierze się wszakże i z odrębności rozważań metodologicznych, i z utarcia się w badawczym dyskursie metodologów specjalnych nastawień retorycznych albo też – w nieco innym ujęciu – wzorców narracji, umożliwiających nadawanie tekstom właściwej gatunkowej formy (por. Cheyne, Tarulli [1998]). Istotne byłoby zrozumienie, że sprawozdanie z eksperymentu metodologicznego – jakby uprzedzając epistemologiczne nastawienie autorów albo się do niego zgrabnie dostosowując – jako pisarski *genre* nie wymaga (aczkolwiek i nie wyklucza) deklaracji epistemologicznej: czy tej angażującej, czy tej

obierającej neutralność. Milczenie tekstu w poważnych sprawach bywa równie wymownym środkiem retorycznym jak pełne patosu składania świadectwa.

Milczenie Norberta Schwarza w „poważnych sprawach” musiało jednak Anecie Krzewińskiej bardziej dokuczać, niż zazwyczaj dokucza nam wszystkim (o ile dokucza) milczenie sprawozdań metodologicznych w kwestiach epistemologicznych (a głębiej – również ontologicznych). Dołączyło się ono bowiem do wszystkich innych dostrzeżonych tam przez nią przemilczeń i niedopowiedzeń, do wielu, nawet drobnych, lecz nieuzasadnionych pominięć bądź do rozmaitych – odbiegających od znanego jej, bo przyjętego w łódzkiej szkole metodologicznej (ale i w innych dobrych szkołach) kanonu – tekstowych niedoróbek. Jeśli się trafnie domyślam, sytuacja określana słowem *atopon*, w jakiej się znalazła, była sytuacją niezrozumiałości wynikającej i z tego, że *nasze wpisane w pewien kanon oczekiwania* [Gadamer 2003, s. 7] odnoszą się także do reguł tworzenia metodologicznego tekstu. Gdy zastanawiamy się co chwila, czy Schwarz w swoim sprawozdaniu zdaje sprawę z tego czy tamtego, czy też jej jednak nie zdaje, *nasze rozumienie ulega zahamowaniu, jest zablokowane* [ibidem], ponieważ dezorientuje nas rozwichrzony, po prostu niedbale spreparowany przez niego tekst. Można zaprotestować: nie przystoi ta pisarska maniera metodologom!

Tak oto do spraw prostych i małych (no, może nie tak znów małych?) sprowadziłem w końcu różnicę między metodologią błędu i metodologią efektu. Powie ktoś, że nabawiłem się tym samym nowym przesądów, bo rezygnując z „wielkich domysłów” skazałem sam siebie na przyziemny banał? To wielce prawdopodobne. Z tym większą uwagą i z tym większym szacunkiem niech przyjmie on próbę uporania się z tym, co obce i niezrozumiałe, podjętą przez Anetę Krzewińską w jej książce. Upewnia nas wszak Hans-Georg Gadamer [ibidem]: *Zdumienie i zdziwienie, blokada rozumienia – wszystko to umożliwia rozwój i pogłębienie poznania*. Pewien jestem, że zapewnia też sukces wyprawy w nieznane w nauce. Także wyprawy nowicjusza.

5.

Swoją opowieść o badawczej wyprawie Anety Krzewińskiej zamknąć muszę epilogiem, jaki wypada umieścić w każdej bohaterkiej opowieści czerpiącej inspirację z mitów i baśni. Trzeba więc na koniec zadać pytanie: czy wyprawa się udała? Sama autorka tej książki nie ukrywa, iż swoimi analizami nie objęła całego badawczego terytorium Norberta Schwarza. Pewną część tego terytorium uznała bowiem za już przez nas, „pierwszych wędrowców”, dość dobrze opisaną lub przynajmniej zaznaczoną na mapie wyraźnymi konturami. To choćby zagadnienie powiązania struktur i procesów poznawczych (oraz rządzących nimi prawidłowości) ze strukturami i procesami (a także regułami) dyskursu, pojawiające się tam wraz z nawiązaniem do psycholingwistycznych prac Herberta H. Clarka i jego współpracowników (zagadnienie „kontraktu znane – nowe”, o którym

pisała u nas między innymi Ida Kurcz [1987, s. 280–285]), głównie wszak do logiki konwersacji H. Paula Grice'a [1980]. Obszarów penetrowanych przez badaczy z kręgu Schwarza, a naszą stopą nietkniętych, pozostało jednak – wiemy to dobrze – niemało. W czasie jednej podróży w obce naukowe krainy niepodobna przecież zobaczyć wszystkiego z bliska, nie sposób więc także dotknąć wszystkiego, co mogłoby zadziwić, postawić wobec tajemnicy i zmusić do myślenia.

O wiele ważniejsze w ocenie tej wyprawy wydaje mi się przeto coś innego. Mit przewidując szczęśliwy powrót bohatera z „krainy nadnaturalnych dziwów” w rodzinne strony zakłada jednocześnie, iż zjawi się on tutaj jako ktoś odmieniony, napełniony nową wiedzą, mądrością, rozumieniem świata. Klasyczny schemat mitologicznej wyprawy bohatera jest wszakże *powiększeniem wzoru spotykanego w obrzędach przejścia*, czyli w obrzędach służących inicjacji [Campbell 1997, s. 34]. Jak dalece inicjacyjna wyprawa naukowa odmieniła wobec tego samą Anetę Krzewińską, odmieniając być może przy okazji, dzięki przyniesionym z niej „skarbowi”, również jej badawczą wspólnotę? Z jednej strony to przemiana ogromna, z drugiej jednak ograniczona (gdy chodzi o bagaż przyniesionej wiedzy) tylko do tego, co znaleźć można było u Schwarza lub poprzez niego – na terenach jego własnych naukowych eksploracji. Gdzie więc nie zawędrował i czego nie podbił wcześniej Schwarz, tam też ona sama nie doszła i niczego więcej nie zobaczyła. Pominięte zostały w ten sposób – co łatwiej przeboleć, bo są przecież „ogólnie znane” programy metodologii wywiadu powstałe przed „erą Schwarza”. Nie znalazły się jednak również w polu odniesień i porównań – to nie pretensja, lecz wyraz nadziei zwracającej oczy ku przyszłości – żadne inne ujęcia wywiadu, szczególnie zaś bardziej współczesne, dużo dalej wykraczające poza własny „lokalny paradygmat”, usiłujące patrzeć na wywiad socjologiczny po nowemu, zerwawszy bardziej lub mniej radykalnie z ciągle kultywowaną w szkole łódzkiej metodologią pozytywistyczną. Rzecz nie w tym, by od „lokalnego paradygmatu” odchodzić i z fanfarami go żegnać (jak mnie się zdawało, por. Wejland [2004]), lecz w tym, by podejmować więcej – równie poważnych i solidnych jak przedstawiona w tej książce – badawczych wypraw w obce krainy i by poszerzać dzięki nim horyzont naukowy własnej szkoły. Czyż Jan Lutyński, Mistrz Założyciel, swoim przykładem nie zachęca wciąż do wędrówek transdyscyplinarnych (o czym już kiedyś pisałem, por. Wejland [1996])? Wystarczy, nie ociągając się, podać za tą zachętą.

Proszę czytać się w tę książkę, ponieważ tylko uważna lektura pozwoli dostrzec w niej to, co jest jej ukrytym przesłaniem: Wyprawy w nieznaną są potrzebne do życia nam samym i naszym badawczym wspólnotom. Także w socjologii i jej empirycznej metodologii.

Łódź w sierpniu 2006 roku

Andrzej Paweł Wejland

Bibliografia

- Blackburn Simon [1997], *Oksfordzki słownik filozoficzny*, Warszawa: KiW.
- Campbell Joseph [1997], *Bohater o tysiącu twarzy*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Cheyne Allan, Tarulli Donato [1998], *Person, Place, and Time: Exploring Psychology's Chronotopes through Narrative/Paradigmatic Genres*, „Narrative Inquiry” 8, s. 1–25; dostępne pod adresem: <http://www.arts.uwaterloo.ca/~acheyne/Psygenres.html>.
- Daniłowicz Paweł [1999], *Analiza efektu kontekstu w interpretacji danych surveyowych. Koncepcja Norberta Schwarza*, „Przegląd Socjologiczny” tom XLVIII/1, s. 69–79.
- Daniłowicz Paweł, Wejland Andrzej Paweł [1991], *Efekty kontekstu w koncepcji N. Schwarza. Konfrontacje empiryczne*, Łódź, maszynopis.
- Droit Roger-Pol [2005], *51 zabaw (z) rzeczami. Doświadczenie rzeczywistości*, Gdańsk: GWP.
- Elliott Jane [2005], *Using Narrative in Social Research: Qualitative and Quantitative Approaches*, London: Sage.
- Fine Gary Alan, Deegan James G. [1996], *Three Principles of Serendip: Insight, Chance, and Discovery in Qualitative Research*, „International Journal of Qualitative Studies in Education” 9(4), s. 434–447; dostępne pod adresem: <http://www.ul.ie/~philos/vol2/deegan.html>.
- Gadamer Hans-Georg [2003], *Język i rozumienie*, Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Grice H. Paul [1980], *Logika a konwersacja*, [w:] Barbara Stanosz (wybór i wstęp), *Język w świetle nauki*, Warszawa: Czytelnik.
- Hammersley Martyn, Atkinson Paul [2000], *Metody badań terenowych*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Konecki Krzysztof [2000], *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*, Warszawa: PWN.
- Kurcz Ida [1987], *Język a reprezentacja świata w umyśle*, Warszawa: PWN.
- Lutyński Jan [1975], *Analizy weryfikacyjne w badaniach z zastosowaniem wywiadu kwestionariuszowego*, [w:] Zygmunt Gostkowski, Jan Lutyński (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*, t. V: *Studia pilotażowe i analizy weryfikacyjne*, Wrocław: Ossolineum, s. 319–392.
- Lutyński Jan [1978], *Koncepcje pytania kwestionariuszowego, ich zastosowanie w badaniach, konsekwencje i możliwości*, „Przegląd Socjologiczny” t. XXX, s. 9–15.
- Lutyński Jan [1979], *Pytanie jako narzędzie w surveyowych badaniach socjologicznych*, „Studia Socjologiczne” 2(73), s. 93–118.
- Lutyński Jan [1994], *Analiza procesu otrzymywania informacji w badaniach z zastosowaniem wywiadu kwestionariuszowego*, [w:] *Metody badań społecznych. Wybrane zagadnienia*, Łódź: LTN.
- Maruszewski Tomasz [2005], *Pamięć autobiograficzna*, Gdańsk: GWP.

- McCotter Suzanne Schwarz [2001], *The Journey of a Beginning Researcher*, „The Qualitative Report” [On-line serial] 6(2); dostępne pod adresem: <http://www.nova.edu/ssss/QR/QR6-2/mccotter.html>.
- Merton Robert K. [1982], *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa: PWN.
- Pawelec Andrzej [2005], *Znaczenie ucieleśnione. Propozycje kręgu Lakoffa*, Kraków: Universitas.
- Przybyłowska Ilona [1975], *Wywiad o wywiadzie jako metoda otrzymywania informacji o reakcji wewnętrznej respondenta na pytanie kwestionariusza*, [w:] Zygmunt Gostkowski, Jan Lutyński (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*, t. V: *Studia pilotażowe i analizy weryfikacyjne*, Wrocław: Ossolineum, s. 457–488.
- Ricoeur Paul [1985], *Egzystencja i hermeneutyka*, Warszawa: PAX.
- Schwarz Norbert, Hippler Hans-J., Strack Fritz [1988], *Kognition und Umfrageforschung: Themen, Ergebnisse und Perspektiven*, „ZUMA-Nachrichten” 22, s. 15–28.
- Sufek Antoni [2001], *Sondaż polski*, Warszawa: IFiS PAN.
- Tuchańska Barbara [1975], *Analiza modelu wewnętrznej reakcji respondenta na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym*, [w:] Zygmunt Gostkowski, Jan Lutyński (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*, t. V: *Studia pilotażowe i analizy weryfikacyjne*, Wrocław: Ossolineum, s. 411–455.
- Waldenfels Bernhard [2002], *Topografia obcego. Studia z fenomenologii obcego*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Wang Qi, Brockmeier Jens [2002], *Autobiographical Remembering as Cultural Practice: Understanding the Interplay between Memory, Self and Culture*, „Culture and Psychology” 8 (1), s. 45–64.
- Wejland Andrzej Paweł [1993], *Wywiad kwestionariuszowy a logika konwersacji. O pracach Norberta Schwarza*, „Przegląd Socjologiczny” t. XLII, s. 31–48.
- Wejland Andrzej Paweł [1996], *Transdyscyplinarne wątki w pracach metodologicznych Jana Lutyńskiego*, „Przegląd Socjologiczny” tom XLV, s. 13–24.
- Wejland Andrzej Paweł [2004], *Jak żegnać lokalne paradygmaty. O metodologii wywiadu i naukowych wspólnotach dyskursu*, „Kultura i Społeczeństwo” 1, s. 207–220.
- Wojciszke Bogdan [1986a], *Psychologia społeczna: system poznawczy i procesy spostrzegania ludzi*, Gdańsk: Uniwersytet Gdański.
- Wojciszke Bogdan [1986b], *Teoria schematów społecznych. Struktura i funkcjonowanie jednostkowej wiedzy o otoczeniu społecznym*, Wrocław: Ossolineum.
- Zuriff Gerald [1998], *Against Metaphysical Social Constructionism in Psychology*, „Behavior and Philosophy” 26, s. 5–28.

Wstęp

O „METODOLOGII BŁĘDU” I „METODOLOGII EFEKTU” W ANALIZIE WYWIADU KWESTIONARIUSZOWEGO

Założenia i cele pracy: inspiracje i horyzont badawczy

Wywiad kwestionariuszowy, jakim posługują się socjologowie, ale także inni badacze społeczni, to technika otrzymywania materiałów (danych i informacji), charakteryzująca się – dzięki jej użyciu w określony sposób wobec pewnej liczby respondentów – wysokim stopniem standaryzacji. Ta główna cecha sprawia, że służy on i badaniom akademickim, nastawionym na formułowanie lub sprawdzanie twierdzeń bardziej teoretycznych (dotyczących choćby struktury społecznej, warunków życia ludzi czy dynamiki zachowań jednostek lub społeczności w okresie transformacji systemowej) i badaniom o celach raczej praktycznych związanych z diagnozą, a czasem też z predykcją postaw lub opinii na aktualne tematy. Ta sama cecha jednak – dla jednych zaleta, dla innych wada – bywa podstawą sądów, jeśli nawet nie potępiających i niechętnych, to przynajmniej wstrętnych i ostrożnych, kojarzących wywiad kwestionariuszowy z „nie-naturalną” – sztuczną, czy wręcz zakłamaną – sytuacją, w której ankieterzy pytają o opinię w sprawach często respondentom nieznanym lub przez nich nierozumianym, ci zaś udzielają jakichś odpowiedzi bez względu na swoją wiedzę i stopień krystalizacji opinii.

Dla metodologa, którego nazwiemy tu realistą (bo bierze pod uwagę rzeczywistą sytuację własnej dyscypliny naukowej i konkretne warunki, w jakich prowadzi ona swoje empiryczne badania) wywiad kwestionariuszowy jest, jaki jest. Uznaje on obecność wywiadu kwestionariuszowego w „arsenale” technik badawczych socjologii (nie odrzuca go więc *a limine* odchodząc do „innych”, „nowych” socjologii), rozważa też trzeźwo jego mocne i słabe strony, sprawdza w specjalnych eksperymentach – próbach i testach – jego działanie. Metodolog realista widzi więc niestronniczo zarówno możliwości szybkiego ilościowego opracowania danych z wywiadów kwestionariuszowych i przedstawiania „na bieżąco” wyników opartych na nich badań, jak i skrytą za tym schematyczność ujęć i problemów badawczych, upraszczanie języka komunikowania się z respondentami i narzucanie im zewnętrznych, obcych ich myśleniu pojęć i wizji świata. Dostrzega także – bo nie przestaje być socjologiem i socjologicznej wrażliwości nie traci – że wywiad kwestionariuszowy jest techniką kreującą określoną sytuację badawczą: sytuację spotkania badacza (poprzez ankietera) i badanego,

w której dochodzi do wymiany informacji (obaj – z założenia – dowiadują się czegoś nowego), do formowania lub przekształcania – w szczególnej interakcji – wiedzy i opinii o świecie, również do oddziaływania czysto ludzkiego, które może być oceniane w kategoriach psychologicznych, etycznych itd.

Uprawiana „realistycznie” metodologia wywiadu kwestionariuszowego nie ma przynależności paradygmatycznej – nie należy do żadnego z nurtów myśli socjologicznej czy socjologicznych programów badawczych. Jej nastawienie wobec niego – uznające jego obecność, po części więc akceptujące, choć krytyczne – oddala ją wszakże od rozmaitych ujęć „radikalnych” dezawuuujących wywiad kwestionariuszowy wraz z całą towarzyszącą mu teoretyczną i badawczą refleksją, zbliża zaś do „konserwatywnych”, wciąż jednak żywych i wciąż dla niektórych obowiązujących, ujęć, znanych ogólnie jako pozytywistyczne. Metodologia taka – za nią się w tej pracy opowiadamy – jest przy tym metodologią empiryczną, tak jak empiryczna jest (czy też chce wciąż być) socjologia, która z wywiadu kwestionariuszowego nadal korzysta. Empiryczny charakter tej metodologii polega wszak głównie na tym, że próbuje ona opisać i objaśnić działanie wywiadu kwestionariuszowego na podstawie badań – zwykle specjalnie aranżowanych bądź prowadzonych „przy okazji” eksperymentów¹, o których sądzi się, że mają tu więcej do powiedzenia, niż gabinetowe spekulacje, że mają nad nimi – właśnie jako próby empiryczne – zasadniczą przewagę i wyższość.

Nie musi być ona przy tym nieuchronnie, jak ją dawno temu trochę złośliwie nazwano „metodologią błędu”, która – przyjąwszy pozytywistyczną pozycję epistemologiczną – odwołuje się do idei pomiaru opartej na założeniu o wartości prawdziwej i narzędziu narażającym się na błędy w jej ustaleniu, w szczególności do myśli o pytaniach w kwestionariuszu wywiadu jako przynoszących odpowiedzi nie zawsze prawdziwe, wymagające więc weryfikacji. W swej epistemologicznie słabszej wersji – tę właśnie wersję dalej rozważamy – może być bowiem (tylko i aż) „metodologią efektu”. Nie mówi wtedy o błędach pomiaru, lecz jedynie – bardziej powściągliwie – o różnicach, jakie w poznaniu rzeczywistości, w uzyskiwanych jej obrazach, przynosi użycie różnych technik badawczych, np. różnych form pytań kwestionariuszowych lub ich układów. Różnice te interesują ją zaś szczególnie jako – relatywnie określane – „efekty”, np. takie, że pośród odpowie-

¹ Tutaj i dalej w tej pracy używać będziemy nazwy „eksperyment” w jej szerszym znaczeniu, odnoszącym się i do jego słabszej odmiany – do quasi-eksperymentu. Z tej terminologicznej konwencji zdaje się wielokrotnie korzystać sam Norbert Schwarz, nazywając te same, własne próby empiryczne raz eksperymentami, innym razem quasi-eksperymentami. Nie jest też ona obca wielu poważnym pracom metodologicznym, w tym pracom poświęconym eksperymentowi w naukach społecznych. Antoni Sulek, którego trudno pościć o niezajomość rzeczy w opisie prób Norberta Schwarza i ich replik własnych, stosuje tę konwencję bez zastrzeżeń – bez obiekty, nazywając je więc eksperymentami [Sulek 2001a, s. 182]. Jerzy Brzeziński zaś o procedurze eksperymentalnej *sensu stricto* oraz o procedurze quasi-eksperymentalnej, uwypuklając zachodzące między nimi różnice, wypowiada się jednak pod wspólną, szeroko rozumianą nazwą „procedura eksperymentalna” [Brzeziński 1980, s. 60–62].

dzi na pytanie zadane w formie A więcej jest odpowiedzi pewnego rodzaju, niż pośród odpowiedzi otrzymanych na pytanie, któremu nadano formę B. Z ustalenia, że forma A – w odróżnieniu do formy B – przynosi taki a taki efekt, nie musi być wyprowadzany wniosek, że jest ona lepsza lub gorsza, obciążona mniejszym lub większym błędem, ponieważ wystarczy tu stwierdzenie, że jest inna i że w obrazie rzeczywistości powoduje charakterystyczne „przebarwienie” czy też osobliwe „nachylenie”. Łatwo zrozumieć, dlaczego „metodologia efektu” zadowala się testem, nie zmierzającym do ustalenia prawdy, do prawdy może nawet nie przybliżającym, nie weryfikuje zatem (w ścisłym, pierwotnym tego słowa znaczeniu), lecz jedynie sprawdza, co w jakich okolicznościach się zdarza z odpowiedziami i jaki ma to skutek dla wyników badania.

Gdy chodzi o analizę wywiadu kwestionariuszowego, a zwłaszcza relacji między pytaniem a odpowiedzią, podobieństwo obu tych metodologii wyraża się we właściwej im dążności nie tylko do tego, by „błędy” czy „efekty” opisywać, lecz również do tego, by je interpretować i objaśniać, przede wszystkim przez sięgnięcie do – zgodźmy się na swobodne określenie – psychologii respondenta. Jak zatem dla opartej na idei „błędu” metodologii Jana Lutyńskiego [Lutyński 1972; Tuchańska 1975] tak i dla korzystającej z idei „efektu” metodologii Norberta Schwarza ważne stają się hipotetyczne (odwołujące się do pewnych teoretycznych modeli) rozszyfrowanie „czarnej skrzynki”, którą jest psychika czy też umysł osoby odpowiadającej na pytanie. Nadzieja na taki eksplanacyjny sukces jest w nich jednak nieco odmiennie uzasadniana i podtrzymywana. Co do Schwarza, którym się w tej pracy chcemy zająć, czerpana jest ona z wiary w teoretyczną moc i empiryczną stosowność psychologii poznawczej, czyli kognitywnej². To ona ma umożliwić zrozumienie umysłowych procesów zachodzących w respondencie podczas zadawania pytań i uzyskiwania odpowiedzi, to ona ma zatem odsłonić na poziomie indywidualnym mechanizmy „odpowiedzialne” za efekty stwierdzane w badanej zbiorowości (w grupie poddanej eksperymentowi lub próbie z badań surveyowych).

Dlaczego interesuje nas tutaj Norbert Schwarz z jego aplikacją psychologii poznawczej do realizujących te cele analiz wywiadu kwestionariuszowego? Stosunkowo nowego nurtu łączącego obie dziedziny – metodologię wywiadu kwestionariuszowego i „stosowaną” psychologię poznawczą – on właśnie stał się jakiś czas temu głównym chyba w świecie reprezentantem i protagonistą. Skupiając wokół siebie liczne grono współpracowników i uczniów sam i przy ich pomocy wykonał bez liku eksperymentów wykazujących obecność rozmaitych efektów w wynikach uzyskiwanych na podstawie wywiadów (lub innych technik

² Metodolog wywiadu kwestionariuszowego może czerpać z odmiennych nastawień teoretycznych (funkcjonalizm, teorie konfliktu, wymiany społecznej, racjonalnego wyboru, interakcjonizmu symbolicznego, czy etnometodologii itp.), czy też paradygmatów badawczych. Wejście w obszar psychologii poznawczej jest jedną z możliwości, jakie stoją przed metodologiem i pozwalają mu, jak nam się wydaje, na istotne rozszerzenie pola analiz i interpretacji wyników uzyskiwanych tą techniką badawczą.

opartych na komunikowaniu się), i konsekwentnie – w fazie analizy – interpretujących i objaśniających je kognitywistycznie³. Nie jest oczywiście tak, że Norberta Schwarza chcemy tu utożsamiać z całą psychologią poznawczą oraz jej możliwościami interpretacyjnymi i eksplanacyjnymi. Nie jest tak, a nawet tak być nie może, ponieważ – co spróbujemy wykazać – jako badacz przede wszystkim stosujący psychologię poznawczą, sam sięgał do rozmaitych jej koncepcji biorąc z nich to, co było mu potrzebne i co z jego pomysłami harmonizowało. Nie jest też tak – z podobnych powodów – że efekty stwierdzone przez Schwarza w jego badaniach są zarazem jego „odkryciami”. Z tego, iż niektóre z nich dokładniej opisał i zinterpretował (jak np. efekty wynikające z użycia rozmaitych pytań-filtrów), nie wynika, że nie były one znane wcześniej metodologom wywiadu kwestionariuszowego, bo były przecież znane bardzo dobrze na długo przed ogłoszeniem przez niego programu wykorzystania psychologii poznawczej do jego analizy.

O Norbercie Schwarzu wypowiemy się w tej pracy także krytycznie. Krytycznie nie znaczy dla nas – jak potocznie – ganiąc i wykazując braki, lecz dokładnie rozstrząsając i wnikliwie oceniając, przede wszystkim na podstawie wyników własnych badań i analiz empirycznych. Krytycznie znaczy również ujawnianie – przez odwołanie się do argumentów socjologicznych – ograniczenia jego dokonań i ustaleń, w tym także ograniczenia stosowanych interpretacji i wyjaśnień (przyjmował je wszak z deklaracją uniwersalnej ważności). Ograniczenia te, jak pokażemy, są przy tym dwojakiego rodzaju. Po pierwsze wynikają z pewnych, odnajdywanych przez nas u Schwarza obramowań samej psychologii poznawczej, z wyłączenia poza jej kompetencję (czy może z ignorowania?) aspektów kulturowych, w tym zwłaszcza w wymiarze porównawczym. Po drugie biorą się z tego, że swoje badania Schwarz prowadził wyłącznie w Niemczech i Stanach Zjednoczonych, że także do innych tam tylko prowadzonych badań się odwoływał, nie interesował go więc problem odmienności rezultatów, jakie mogą uzyskać badacze innych społeczeństw (a może tych różnic po prostu nie przewidywał). Idea słabego lub odmiennego niż na Zachodzie „wrośnięcia” techniki wywiadu kwestionariuszowego w kulturę była mu chyba nieznana lub obojętna, nie martwił się więc tym, że to, co wydaje się eksperymentalnie podbudowanym twierdzeniem uniwersalnym, okazać się może po uwzględnieniu osobliwości i różnic kulturowych ledwie generalizacją historyczną, a i tak przestrzennie oraz czasowo dość wąską. Czy powtórzenie eksperymentów Schwarza – powtórzenie,

³ Docenienie tej jego roli skłania nas do stosowania dalej w tej pracy małego – lecz po prostu także wygodnego uproszczenia: do mówienia o tych wszystkich empirycznych przedsięwzięciach jako o eksperymentach lub badaniach Norberta Schwarza. Konwencja ta nie umniejsza w żadnym razie wkładu innych badaczy (czasem, jak Elisabeth Noelle-Neumann, dużo bardziej nawet niż Schwarz dla metodologii wywiadu kwestionariuszowego zasłużonych). Wszędzie tam, gdzie okaże się to niezbędne, i oni będą wymienieni, zawsze też wszystkich autorów danego tekstu wskaże stosowny adres bibliograficzny.

o ile to możliwe, dokładne i wierne – dałoby zatem choćby u nas, te same rezultaty? Co zmieniłoby się w jego ustaleniach, gdyby w tym porównaniu pozostawić co prawda formę pytań lub ich sekwencji, lecz zmienić zasadniczo treść dostosowując ją – co chyba naturalne – do polskich warunków⁴? Podażanie przez nas za stosującym tę właśnie logikę porównań Antonim Sułkiem [Sułek 2001a, 2001b] wydawało się bardzo obiecujące, chcieliśmy jednak dokonać ich w o wiele szerszym zakresie, na dodatek kondensując powtórki rozmaitych eksperymentów Schwarza w jednym badaniu: specjalnie w tym celu przeprowadzonym, opartym na jednolitym tematycznie kwestionariuszu wywiadu i metodologicznie jak naj-solidniejszym, nadającym się do testowania jego hipotez w polskich warunkach.

Charakterystyka materiału empirycznego

Zaprezentowany w tej pracy materiał empiryczny składa się z dwóch części: ze zrekonstruowanych przez nas (tak jak to było możliwe na podstawie dostępnych tekstów, głównie artykułów i raportów badawczych) kilkudziesięciu eksperymentów Norberta Schwarza i jego współpracowników oraz z prezentacji przeprowadzonego w 2001 roku własnego badania metodologicznego, w którym weryfikowaliśmy hipotezy sformułowane przez Schwarza i wyniki jego eksperymentów konfrontując z naszymi wynikami. Części te, jakkolwiek wyraźnie rozdzielone, z uwagi na porównawczy charakter analiz często ze sobą w pracy wchodzi w dialog. Zwłaszcza odniesienia do eksperymentów Schwarza wplatają się, co zrozumiałe, w opis naszych prób i testów empirycznych, „uczestniczą” w interpretacji ich rezultatów.

Nasze badanie zostało zaplanowane jako cała seria eksperymentów metodologicznych przeprowadzonych z wykorzystaniem wywiadu kwestionariuszowego na losowo dobranej próbie dorosłych mieszkańców Łodzi⁵. Przygotowano dwie wersje kwestionariusza A i B – wersje te były identyczne, jeśli chodzi o poszukiwane informacje, każda z nich składała się z sześciu bloków tematycznych (dotyczących: stosunku do prawa, oceny bezpieczeństwa; równości obywateli wobec prawa; opinii na temat: aborcji, homoseksualistów, rozwodów; alkoholizmu, narkomanii, stosunku do osób chorych; spraw politycznych; czasu wolnego, poczucia szczęścia) i metryczki, różniły się natomiast między sobą budową pojedynczych pytań, kolejnością pytań w bloku i kolejnością poszczególnych bloków⁶.

⁴ Więcej na ten temat piszemy w podrozdziale 4.3.1 *Ocena rozbieżności pomiędzy rezultatami naszych badań a wynikami badań Norberta Schwarza*.

⁵ Szczegółowe informacje dotyczące struktury próby znajdują się w *Aneksie 1*.

⁶ Zastosowaliśmy losowy podział respondentów na dwie podpróby (odpowiadające dwóm wersjom narzędzia badawczego): z osobami, które na liście miały numer nieparzysty realizowano wersję A kwestionariusza, natomiast badanym o parzystym numerze zadawano pytania z wersji B. W wy-

Do budowy kwestionariusza⁷ zastosowanego we własnym badaniu posłużyły pytania pochodzące z czterech źródeł. Po pierwsze, część z nich była dokładnym – zachowującym formę i treść – tłumaczeniem pytań, które zawarł Schwarza w swoich kwestionariuszach, np. pytanie dopuszczające lub zakazujące palenie papierosów w miejscach publicznych. Takich pytań było jednak najmniej ze wszystkich z różnych zresztą powodów. W większości wypadków nie mogliśmy przenieść pytań analizowanych przez Schwarza do naszego narzędzia po prostu dlatego, że nie cytował ich dokładnie, *in extenso*. Nie byliśmy też nieraz w stanie stwierdzić, czy do pytania była dołączana *karta respondenta*, czy ankieter odczytywał pytanie oraz jak w całości wyglądała użyta w nim kafeeteria, czyli lista odpowiedzi. Pytań omawianych przez Schwarza nie mogliśmy ponadto włączyć do naszego kwestionariusza mechanicznie: podczas gdy u niego – pochodząc z wielu badań – dotyczyły one zwykle bardzo różnych zagadnień. U nas, zgodnie z przyjętym założeniem o tematycznej jednorodności, miały tworzyć kwestionariusz spójny, podzielony na „współgrające” ze sobą treściowo bloki. Po drugie, część z nich stanowiła proste adaptacje pytań analizowanych przez Schwarza zachowujące formę, a w treści wymieniałe najczęściej tylko pewne nazwy na inne, odpowiadające warunkom polskim. I tak np. tam, gdzie on pytał o przyzwolenie na import produktów z Japonii do USA (lub z USA do Japonii), tam my natomiast prosiliśmy respondentów, by wypowiedzieli się w kwestii importu między Polską i Unia Europejską. Po trzecie, niektóre pytania zaczerpnęliśmy z kwestionariuszy innych badaczy i dostosowaliśmy do naszych potrzeb, zmieniając kolejność punktów kafeeterii, rozpiętość skali czy sposób zadawania ich przez ankieterów. Dostosowanie do naszych potrzeb za każdym razem oznaczało, że wtapialiśmy je w tematykę naszego badania i – pod względem formy – dopasowywaliśmy do jego metodologicznych celów czyniąc je np. pytaniem z taką a taką skalą odpowiadającym pytaniu typu, jakie rzeczywiście wykorzystywał lub jakie mógłby wykorzystać Schwarza (gdyby rozwijał swoje pomysły utrzymując wciąż ten sam styl eksperymentowania). I po czwarte wreszcie, sami jesteśmy autorami niektórych pytań, podobnie jak wszystkich adaptacji i przeróbek dostosowanych tematycznie do całego kwestionariusza, przede wszystkim zaś niezbędnych do przewidywanych porównań wyników badań Schwarza nad rozmaitymi „efektami” z wynikami badań przeprowadzonych w polskich warunkach społecznych i kulturowych.

niku kontroli wypełnionych kwestionariuszy w dalszych analizach wykorzystano 451 wywiadów (229 dla wersji A i 222 dla wersji B). Szczegółowe porównanie wykazało, że próby te można traktować jako równoważne, czyli można zestawiać odpowiedzi respondentów na pytania w obu wersjach kwestionariusza. (por. *Aneks 1*)

⁷ Szczegółowy opis tego narzędzia zamieszczamy w *Aneksie 3*.

Struktura pracy

Praca składa się – prócz wstępu – z czterech rozdziałów i zakończenia, a także z bibliografii oraz aneksów.

W rozdziale pierwszym przedstawiamy ogólnie wywiad kwestionariuszowy, jego podstawowe cechy i płaszczyzny zastosowań, które czynią z niego – poddawaną ostrej krytyce, lecz i zaciekle bronią, wciąż jednak obecną w empirycznych badaniach socjologicznych, a nawet wciąż popularną – technikę zbierania materiałów. Spoglądamy także – mając na uwadze mariaż metodologii surveyu z psychologią poznawczą – na inne (cztery wraz z nią) koncepcje psychologiczne człowieka oraz „modele respondenta”, charakterystyczne dla ich zastosowań badawczych

Rozdział drugi rozpoczynamy od przedstawienia początków współpracy psychologów poznawczych z metodologami surveyowymi. W jego dalszej części omawiamy koncepcje kognitywne w psychologii ograniczając się tylko do tych zagadnień, które potrzebne są do zrozumienia podejścia Norberta Schwarza w analizie wywiadu kwestionariuszowego. Zajmujemy się kolejno schematami poznawczymi i ich rolą w procesie odpowiadania na pytania w wywiadzie kwestionariuszowym, pamięcią autobiograficzną i jej znaczeniem dla przypomnienia sobie przez respondentów w wywiadzie przeszłych zdarzeń, a także – powstałymi na gruncie zastosowań psychologii poznawczej – modelami udzielania odpowiedzi na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym.

W rozdziale trzecim prezentujemy sylwetkę Norberta Schwarza jako badacza łączącego psychologię kognitywną z metodologią surveyową przedstawiając głównie obszary jego zainteresowań badawczych i ważniejsze jego naukowe osiągnięcia. Staramy się tu jednak przede wszystkim odtworzyć podstawę teoretyczną przeprowadzanych przez niego eksperymentów oraz ich styl, zgodny z „metodologią efektu”. Omawiamy więc poszczególne efekty, które Schwarza niestrudzenie „tropi” w swoich pracach empirycznych, wśród nich głównie efekt pierwszeństwa i świeżości, efekt kontrastu oraz efekt kontekstu uwzględniając też inne interesujące go zagadnienia, takie jak znaczenie kierunku porównań, wpływ skal na odpowiedzi udzielane przez respondentów, rola asymetrii *zakazywać* – *pozwalać*, sens wprowadzania pytań-filtrów, wpływ emocji na odpowiedzi respondentów, logika konwersacji czy konfidencjonalność w wywiadzie.

Rezultaty naszego badania metodologicznego oraz porównanie ich z wynikami uzyskiwanymi przez Norberta Schwarza przedstawiamy w rozdziale czwartym. Kolejność prezentowanych tu zagadnień odpowiada kolejności, w której kwestie te były przez nas opisane w rozdziale trzecim. Staramy się opisywać, ale też wyjaśniać rozbieżności pomiędzy wynikami otrzymanymi przez nas w badaniu prowadzonym w warunkach polskich a rezultatami Schwarza. W wyjaśnieniach tych musimy jednak częstokroć opuszczać obszar kognitywistycznych teorii

i hipotez Schwarza i odwoływać się do koncepcji czy obserwacji uwzględniających także istotny wpływ czynników społecznych i kulturowych.

Pracę zamyka – w zakończeniu – krótka próba spojrzenia na możliwości i ograniczenia zastosowań – rozumianego po Schwarzkowsku – ujęcia poznawczego do analizy wywiadu kwestionariuszowego.

Dołączona do pracy bibliografia obejmuje wyłącznie pozycje cytowane lub wzmiankowane w jej tekście zasadniczym lub przypisach⁸. Aneksy zaś zawierają informacje dotyczące: struktury próby (*Aneks 1*), organizacji badań (*Aneks 2*), struktury narzędzia badawczego (*Aneks 3*), par porównywanych pytań (*Aneks 4*) oraz symboli współczynników statystycznych, którymi posługujemy się w pracy (*Aneks 5*).

⁸ Czasami omawiając wyniki eksperymentów przeprowadzanych przez różnych badaczy nie sięgamy do tekstów źródłowych, ale odwołujemy się do nich poprzez cytaty i ich objaśnienia podawane przez Norberta Schwarza. Postępowanie takie znajduje uzasadnienie w tym, że stosowana przez niego perspektywa poznawcza oraz sposoby analizy i interpretacji, interesują nas w tej książce szczególnie.

Rozdział 1 SOCJOLOGICZNY WYWIAD KWESTIONARIUSZOWY

1.1. Wywiad kwestionariuszowy w badaniach socjologicznych

Na temat wywiadu kwestionariuszowego napisano wiele książek, podręczników, artykułów naukowych i innych opracowań¹. Ich autorzy – w zależności od przyjętych ram teoretycznych – prezentują równie wiele różnorodnych sposobów patrzenia na wywiad kwestionariuszowy jako technikę otrzymywania materiałów. Nie zamierzamy tu dokładnie referować poszczególnych podejść. Naszym celem nie jest także szczegółowa analiza wyróżnionych w nich składników wywiadu kwestionariuszowego. Chcemy bowiem przede wszystkim spojrzeć na ten wywiad tak, jak uczyniliby to – i jak w rzeczywistości czynią – badacze, którym zależy na poprawie jakości badań przeprowadzanych z jego użyciem. To badacze nie tyle krytycznie oceniający tę technikę otrzymywania materiałów, ile starający się dostosować ją do warunków swego badania i jego tematyki. Zanim jednak to uczynimy, omówimy pokrótce główne założenia i elementy składające się na wywiad kwestionariuszowy.

Wywiad kwestionariuszowy² należy do technik otrzymywania materiałów o wysokim stopniu standaryzacji³, opartych na procesie komunikowania się

¹ O bogactwie literatury poświęconej wywiadowi kwestionariuszowemu można przekonać się, przeglądając dwie książki opracowane przez K. Lutyńską: *Metodologia badań socjologicznych. Bibliografia adnotowana książek za lata 1945–1999*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2000 oraz *Metodologia badań socjologicznych. Bibliografia artykułów metodologicznych w wybranych czasopiśmiech oraz książkach za lata 1945–2000*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2002. W pierwszej z nich, w dziale *Metody badań sondażowych*, znalazło się 75 pozycji książkowych, w drugiej natomiast 490 artykułów i opracowań. Należy podkreślić, że w wielu innych pozycjach, jakie uwzględniono w tych bibliografiach, również wspomina się o wywiadzie kwestionariuszowym (np. w podręcznikach, które omawiają wiele różnych technik badawczych). Oczywiście nie wszystkie z ponad 500 pozycji dotyczą tylko wywiadów kwestionariuszowych, zwykle także wybranych rodzajów technik ankietowych wykorzystywanych w badaniach sondażowych. Po wpisaniu hasła *survey methodology* w wyszukiwarce księgami internetowej www.amazon.com uzyskuje się listę prawie 4 tysięcy – i nawet jeśli tylko jedna czwarta z nich rzeczywiście dotyczy wywiadów kwestionariuszowych, to i tak liczba pozycji książkowych na ten temat jest imponująca (są to przede wszystkim publikacje w języku angielskim).

² W naszych rozważaniach będziemy posługiwać się takim rozumieniem techniki wywiadu kwestionariuszowego, jakie przedstawił J. Lutyński w rozdziale *Techniki otrzymywania materiałów i ich podział* z książki *Wywiad kwestionariuszowy. Analiza teoretyczna i badania empiryczne* (pod redakcją K. Lutyńskiej i A. P. Wejlana, Ossolineum, Wrocław 1983). Mamy pełną świadomość, że nie jest to

bezpośredniego⁴. Komunikowanie w wywiadzie jest ustne, co znaczy, iż respondent nie przekazuje swoich odpowiedzi za pomocą pisma (jak to ma miejsce wtedy, gdy używa się technik ankietowych). Badany sam więc niczego nie zapisuje, czyni to bowiem za niego wysłannik badacza – ankieter. W trakcie badania dochodzi do kontaktu *face-to-face* między respondentem i ankieterem, dzięki czemu możliwa jest obserwacja⁵ sytuacji wywiadu i reakcji respondenta, czyli badanego. Wszystkie odpowiedzi respondenta wywoływane są według jednego wzoru – według przygotowanego wcześniej przez badacza kwestionariusza, następnie zaś są w nim zapisywane w oparciu o jednolite (przygotowane dla wszystkich wywiadów w danym badaniu) zasady. Na jakość zdobywanych w wywiadzie informacji ma wpływ nie tylko sam kwestionariusz wywiadu, ale także – co potwierdziło wiele specjalnych badań metodologicznych – czynniki towarzyszące wywiadowi, np. cechy osobowości ankietera i respondenta, otoczenie, w którym przeprowadza się wywiad, obecność osób trzecich itp.

Na narzędzie⁶ w wywiadzie kwestionariuszowym składają się: kwestionariusz do wywiadu, instrukcja dla ankietera oraz materiały pomocnicze (formuła aranżacyjna, listy zapowiednie, karty respondenta, ankietę do ankietera, testy psychologiczne, protokoły odmów itp.). *Kwestionariusz jest uporządkowaną, zwykle też wydrukowaną listą pytań na jeden temat lub na wiele tematów. Kwestionariusz bywa używany w różnego rodzaju badaniach socjologicznych. W części z nich – towarzysząc innym narzędziom badawczym – jest narzędziem najważniejszym, w niektórych nawet – jedynym. Takie właśnie socjologiczne badania z użyciem kwestionariuszy są nazywane badaniami kwestionariuszo-*

rozumienie powszechne – istnieje wiele metodologicznie uzasadnionych (mających np. charakter postulatów terminologicznych) sposobów określania tej techniki otrzymywania materiałów, zależnych często od tego, jaką ogólniejszą perspektywę, a nawet jaki naukowy paradygmat przyjmuje badacz. Istotne wydaje się ponadto, iż dziś należałoby już mówić raczej o technikach niż technice wywiadu kwestionariuszowego, wyróżniając: wywiad kwestionariuszowy zwykły, wywiad kwestionariuszowy ze wspomaganiami komputerowymi (*Computer Assisted Paper Interviewing* CAPI), wywiad kwestionariuszowy przez telefon oraz wywiad kwestionariuszowy przez telefon ze wspomaganiami komputerowymi (*Computer Assisted Telephone Interviewing* CATI).

³ Standaryzacja jest ujednoliceniem zarówno czynności, jak i środków badawczych. Lutyński podkreśla, że standaryzacji podlegają przede wszystkim (...) *wywoływanie zjawisk służących badaczowi za źródło informacji (...) oraz zapis i w ogóle utrwalenie informacji* [Lutyński 1994, s. 123]. Standaryzacja pozwala badaczowi na liczenie tych zjawisk, czyli ilościowe opracowanie zebranego materiału.

⁴ Dokonując podziału technik otrzymywania materiału Lutyński wyróżnił techniki oparte na procesie obserwacji oraz techniki oparte na procesie wzajemnego komunikowania się (bezpośredniego lub pośredniego). Kryterium podziału komunikowania się na pośrednie lub bezpośrednie jest forma, w jakiej badany dostarcza swoich odpowiedzi. I tak, jeśli mają one charakter pisemny, to mówimy o komunikowaniu się pośrednim, jeśli natomiast są one ustne – o komunikowaniu się bezpośrednim.

⁵ W przypadku wywiadów kwestionariuszowych przez telefon i wywiadów kwestionariuszowych przez telefon ze wspomaganiami komputerowymi ankieter nie ma oczywiście możliwości obserwowania reakcji, zachowania, ani otoczenia, w jakim przebywa respondent.

⁶ Podajemy za K. Lutyńską 1984, s. 125.

wymi. [...] *Badanie kwestionariuszowe, które jest przeprowadzaniem jednokrotnie badaniem danej zbiorowości lub badaniem różnych zbiorowości, zwane jest badaniem sondażowym, sondażem ankietowym lub – z angielska – surveyem albo badaniem surveyowym* [Wejland 1999, s. 2]. Pytania zastosowane w wywiadzie kwestionariuszowym mogą mieć różną formę⁷, żądać od respondenta różnego rodzaju aktywności⁸, dotyczyć wielu tematów.

Proces zdobywania informacji w wywiadzie kwestionariuszowym zawsze inicjuje badacz, który jest autorem pytania, poprzez przekazanie go w formie pisemnej ankieterowi. Oprócz samego pytania ankieter otrzymuje także instrukcję przewidującą, w jaki sposób ma je odczytać respondentowi (instrukcja ta może być umieszczona w kwestionariuszu obok danego pytania, albo w specjalnie przygotowanym osobnym dokumencie – w instrukcji do ankietera, może być również przekazana ankieterowi ustnie w trakcie szkolenia). Pytanie i przykłady odpowiedzi (tam, gdzie przewiduje to forma pytania) są więc w wywiadzie kwestionariuszowym odczytywane respondentowi przez ankietera. To pośrednictwo ankietera między badaczem a badanym może mieć jednak wpływ na formę i treść pytania – ankieter bywa źródłem zakłóceń, gdy zmienia przekaz przygotowany przez badacza. Respondent po usłyszeniu pytania rozpoczyna wykonywać zadanie, które stawia przed nim sytuacja wywiadu – udziela odpowiedzi. Proces odpowiadania (rozumiany jako przebieg określonych operacji umysłowych) składa się z kilku faz, o których dokładnie piszemy w następnych rozdziałach, kończy się zaś – w modelowym ujęciu – ustnym jej przedstawieniem przez respondenta i zapisaniem jej przez ankietera w odpowiednim miejscu kwestionariusza. Cykl ten w interrogacji powtarza się, gdyż respondentowi zostają odczytane przez ankietera następne pytania z kwestionariusza. Ujmując nawet w tak wielkim skrócie proces udzielania odpowiedzi na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym, można zauważyć, że właściwie każdy z elementów tego procesu może zostać zniekształcony, że mogą zatem na każdym jego etapie pojawić się jakieś zakłócenia. Spowodują je: badacz – źle formułując pytania w kwestionariuszu, ankieter – nadając im swoją (inną niż zamierzona przez badacza) interpretację, w końcu respondent – niewłaściwie (w stosunku do tych oczekiwań) odbierając i interpretując pytanie.

⁷ O różnorodności pytań może świadczyć ich podział ze względu na formę uwzględniający: pytania zamknięte (dychotomiczne, ze skalami graficznymi, skalami słownymi, z kafeterią, dialogowe), pytania otwarte, półotwarte czy prekategoryzowane; ze względu na pełnioną funkcję w kwestionariuszu wyróżniający między innymi: pytania filtrujące, kontaktowe, metryczkowe; ze względu na zaś to, czego dotyczą: pytania o fakty i pytania o opinie [Wejland 1999].

⁸ Respondenta można prosić o przypomnienie sobie czegoś, wykonanie jakichś obliczeń, ustawienie podsumowanych mu odpowiedzi w odpowiedniej kolejności itd.

1.2. Krytyka wywiadu kwestionariuszowego

Badania z wykorzystaniem wywiadu kwestionariuszowego są poddawane ostrej krytyce przez wielu socjologów praktyków i teoretyków. Z jednej więc strony krytyka ta związana jest z uwypukleniem ograniczeń i błędów, jakimi obciążone są rezultaty takich badań, z drugiej zaś – z analizą podważającą epistemologiczne podstawy badań surveyowych, przy czym zdecydowanie więcej zarzutów formułowanych jest w tym pierwszym nurcie. Mając na względzie badania opinii publicznej (w których wszak wywiad kwestionariuszowy jest techniką podstawową) Pierre Bourdieu stwierdził, że opierają się one na trzech założeniach: po pierwsze, iż każdy respondent posiada opinię na temat, który interesuje badacza; po drugie, że wszystkie opinie mają równą wagę; po trzecie wreszcie, że jest zgoda co do tego, jakie pytania warto badanym zadawać [Bourdieu 1993, s. 149].

W artykule *The Nature of Surveys* David A. de Vaus wyróżnił trzy płaszczyzny krytyki sondaży: filozoficzną, techniczną i polityczną [Vaus de 2002, s. 7–9]. Obrabwszy pierwszą z nich stwierdza, że badania surveyowe nie są odpowiednie do wykrywania zależności przyczynowych, gdyż jeśli nawet stwierdzimy na przykład, że ludzie starsi są częściej konserwatywni niż ludzie młodszy, to i tak nie możemy w uprawniony sposób powiedzieć, że starzeniu się towarzyszy nabywanie cech konserwatywnych. Badacze nie mogą mieć zatem pewności, co do prawdziwości rzekomo wykrytych zależności. Sondaże – twierdzi de Vaus – nie są w ogóle odpowiednie do rejestrowania procesów społecznych i wyjaśniania ich mechanizmów. Badani, podejmując jakiegokolwiek działania, kierują się posiadanymi celami, wartościami, mają wolną wolę, rejestrują w pamięci przeszłe zdarzenia i wykorzystują je do planowania swojej przyszłej aktywności. Badacze surveyowi powinni wszystkie te czynniki uwzględnić, o ile, jak bywa najczęściej, interesują się zachowaniami jednostek, jednak ani ankiety, ani wywiady kwestionariuszowe nie są odpowiednimi narzędziami, aby móc je rejestrować. Przed badaczami jeszcze długa droga do osiągnięcia takiej „metodologicznej kondycji” sondaży, która pozwoli czynić głębokie i dokładne wyjaśnienia ludzkich zachowań. Dodatkowy kłopot wynika z tego, iż sondaże zajmują się dziś tylko samymi opiniami i zachowaniami ludzi, bez przywiązywania wagi do kontekstu, w którym się one pojawiają lub zachodzą. Ignorowanie, czy po prostu pomijanie kontekstu może czasami powodować mylne odczytanie sensu opinii i znaczeń zachowań. De Vaus przypuszcza, że badacze surveyowi są w swoich przekonaniach podobni do behaviorystów uważają, że ludzie są determinowani przez jakieś bodźce zewnętrzne, dlatego zaniedbują świadomość, cele czy intencje ludzkich działań. Badania sondażowe mogą być w związku z tym kojarzone ze *sterylnym, rytualnym i skostniałym modelem nauki* [de Vaus 2002, s. 8], w którego centrum ciągle pozostaje testowanie hipotez oraz określanie poziomów istot-

ności. Nie rozwijają one wyobraźni i kreatywnego myślenia, uczą natomiast mechanicznego stwierdzania zależności. Przyglądając się opisom stosowanej w nich procedury badawczej, ma się niekiedy wrażenie, że nie mówią one o tym, jak badania się robi, zmuszają natomiast do refleksji, jak nie powinno się ich przeprowadzać. Przesunięcie punktu ciężkości w stronę wąsko rozumianego empiryzmu powoduje, że gromadzeniu faktów rzadko towarzyszy ich systematyczna ocena z punktu widzenia przydatności do tworzenia teorii. Istnieje zresztą wiele aspektów rzeczywistości, które z tego między innymi powodu pozostają poza zasięgiem surveyów, są dla nich zjawiskami niedostępnymi, bo niemierzalnymi. Krytykując badania sondażowe z technicznego punktu widzenia, autor zauważa, że są one zbyt blisko statystyki, która czasami góruje nad badaniem, krępuje i ogranicza badacza. Statystyka zmniejsza bowiem jego swobodę w tworzeniu kwestionariuszy. Badacz nie może sobie w gruncie rzeczy pozwolić na dowolność w stosowaniu wszelkich możliwych form pytań, musi się zadowolić tylko tymi, które będzie w stanie opracować za pomocą metod i procedur statystycznych. *Statystyka powinna być raczej służką, a nie panem analiz surveyowych* [de Vaus 2002, s. 8]. Krytyka polityczna w ujęciu de Vausa ściśle związana jest z kwestią manipulacji, rozumianej wszakże na dwa sposoby: po pierwsze same rezultaty badań mogą ulegać manipulacji i przekłamaniam, przez co nie odnoszą się do rzeczywistości, lecz prezentują jakąś „obowiązującą” ideologię; po drugie dają one wiedzę na temat społeczeństwa, która umożliwia sprawowanie nad nim kontroli.

Oprócz krytyki tak ogólnej, jak ta przedstawiona przez D. A. de Vausa, pojawiały (i pojawiają) się głosy socjologów metodologów, zwracające uwagę na niedostatki czy błędy w pewnych ogniwach lub aspektach badań z użyciem wywiadów kwestionariuszowych. Główne wątki tej krytyki – bardziej szczegółowej i dotyczącej badawczych konkretów – przedstawimy teraz sięgając do prac autorów reprezentujących rozmaite orientacje teoretyczne, a także różne ujęcia metodologiczne w obrębie, by tak rzec, „klasycznej” socjologii surveyowej.

Wyniki badań oparte na wywiadach kwestionariuszowych obciążone są – to jeden z dominujących tematów równie „klasycznej” krytyki socjologicznej sondaży – szeregiem błędów, które – co gorsza – często nie mogą być przez oceniających je metodologów obliczone, przewidziane i poprawione. Wielu badaczy, prezentując rezultaty swoich badań podaje na przykład informacje na temat błędu standardowego próby (przedziału ufności), czyli błędu wynikającego z przebadania tylko części zbiorowości (próby), a nie całej populacji. Jednak błąd taki może być obliczony jedynie dla próby losowej, co więcej – nie stanowi on całkowitego błędu, którym obciążone są wyniki badań. W grę wchodzi tu bowiem także inne cząstkowe błędy wynikające z użycia samego narzędzia badawczego oraz związane z realizacją badania w terenie. P. B. Sztabiński w książce *Ankieterzy i ich*

respondenci. Od kogo zależą wyniki badań ankietowych? [Sztabiński 1997, s. 27–97] do takich błędów zalicza:

- *błąd losowania próby* – związany z przenoszeniem wyników z próby na populację, z której została ona pobrana;
- *błąd „pokrycia”* – obciążony jest nim operat losowania⁹, kiedy pewne kategorie osób nie są w nim uwzględnione;

- *błąd „braku odpowiedzi”* – dotyczy całego wywiadu (kiedy występują tzw. jednostki niedostępne) lub fragmentów wywiadu, kiedy respondent nie udziela odpowiedzi na pytania kwestionariusza;

- *błąd związany ze sposobem uzyskiwania danych* – wywiad kwestionariuszowy nie jest sytuacją naturalną i wpływ warunków badawczych, w których jest on przeprowadzany może być przyczyną błędów pomiaru; mają tu wpływ: obecność ankietera, zbyt krótki czas przeznaczony na badanie; obecność osób trzecich w trakcie wywiadu itp.

- *błędy pytań* – związane z treścią pytań, sposobem ich sformułowania, a także miejscem w kwestionariuszu;

- *błędy ankietera* – związane z obserwowalnymi cechami ankietera (np. płeć, wiek, wykształcenie, wrażenie, jakie ankieter sprawia), z cechami nieobserwowalnymi (cechami osobowości, systemem wartości, opiniami na temat spraw, których dotyczy badanie; wyobrażeniami na temat badań, umiejętnościami ankierskimi, motywacją do pracy) oraz z zachowaniem ankietera (sposobem zadawania pytań, notowania odpowiedzi, zachowaniami niewerbalnymi i atmosferą wywiadu, którą ankieter stwarza);

- *błędy respondenta* – związane z cechami obserwowalnymi (głównie cechami społeczno-demograficznymi takimi jak płeć, wiek, wykształcenie), z cechami nieobserwowalnymi (czyli cechami osobowościowymi, skłonnością do potakiwania, podatnością na aprobatę, systemem wartości, opiniami na dany temat, wyobrażeniami o badaniach, motywacjami do uczestnictwa w wywiadzie) oraz z zachowaniem (sposobem udzielania odpowiedzi i atmosferą wywiadu).

Kolejna kwestia, której dotyczy krytyka badań z wykorzystaniem wywiadów kwestionariuszowych, odnosi się do (wspomnianej przez nas nieco wcześniej) zasady, że tak samo jak w głosowaniu w trakcie wyborów, tak i w wypowiedziach własnych opinii każdy głos liczy się jednakowo. Badacze – mówią krytycy – czynią założenie, że społeczeństwo złożone jest z równych sobie

⁹ Każdy operat losowania powinien spełniać następujące warunki: adekwatności (musi odpowiadać całej zbiorowości, którą chcemy badać), kompletności (powinien zawierać wszystkie jednostki wchodzące w skład tej zbiorowości), braku powtórzeń (każda jednostka może znajdować się w operacji tylko raz), dokładności (nie może zawierać jednostek nieistniejących, albo nienależących do tej zbiorowości), ponadto zaś musi być wygodny do zastosowania.

jednostek i że można być traktowane w kategoriach zbioru. Odwołując się do *par excellence* socjologicznych (a nie czysto statystycznych) koncepcji społeczeństwa podkreślają, że składa się ono przecież z wielu strukturalnych poziomów, że oprócz jednostek istnieją w nim grupy, organizacje czy instytucje. Społeczeństwo – zdaniem innych – należy analizować przez pryzmat interakcji, zachowań poszczególnych aktorów społecznych, wzorów kultury. Nie każdy głos w strukturze społecznej czy polu zachowań społecznych aktorów znaczy tak naprawdę tyle samo, należałoby więc w badaniach ważyć opinie respondentów w zależności od tego, jakie zajmują miejsce w strukturze społecznej, jakie zachodzą między nimi powiązania i jakie w tych powiązaniach ujawniają się np. wzory kulturowej dominacji, centralności itp.

Krytyce poddane zostało również założenie, że badania przeprowadzane z wykorzystaniem wywiadów kwestionariuszowych są społecznie i kulturowo neutralne¹⁰. Nie w każdym społeczeństwie i nie w każdej kulturze badania ankietowe są wszakże postrzegane w ten sam sposób. Upowszechnienie (najczęściej poprzez środki masowego przekazu) badań sondażowych, roli ankietera i respondenta, a także rezultatów tych badań rozmaicie wpływa na jakość uzyskiwanych danych. Bardzo wiele zależy od poziomu akulturacji tego typu badań, czyli od stopnia przyswojenia sobie przez członków danego społeczeństwa i uczestników danej kultury prowadzenia surveyów jako własnej lub choćby zapożyczonej tradycji. Upowszechnianie badań opartych na technikach wywiadu kwestionariuszowego [...] wymaga, aby w społeczeństwie wykrystalizował się układ ról ankieter-respondent [...] jako ról w sposób autentyczny ugruntowanych i możliwie ujednoliconych w kulturze i świadomości społecznej. Taka akulturacja technik badawczych winna dokonywać się w obrębie możliwie wielkiej liczby środowisk i kręgów społecznych [...] [Gostkowski 1966, s. 29].

Zdaniem krytyków nie powinno też się zakładać, że wywiad kwestionariuszowy jest techniką uniwersalną dającą się stosować do badania wszystkich poznawczo ważnych czy po prostu z jakiegoś powodu interesujących problemów. Wywiady kwestionariuszowe rejestrują bowiem tylko [...] typowe, zrutyinizowane, konformistyczne wypowiedzi i zachowania. To co niepowtarzalne, oryginalne, indywidualne [...] nie ma szans się ujawnić [...] [Giza-Poleszczuk 1990, s. 47]. Krytycy nie postulują bynajmniej zaprzestania stosowania tej techniki, zwracają jednak uwagę na to, że istnieją tematy, do których zdecydowanie lepiej będą „nadawać się” inne techniki badawcze. Wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia ze sprawami drażliwymi, osobistymi czy nawet intymnymi

¹⁰ W umieszczonym w *Encyklopedii Socjologii* hasło *Badania ankietowe* stwierdza się, iż w myśl tego – wywiedzionego z filozofii neopozytywistycznej – założenia badania ankietowe są w niewielkim stopniu zależne od społeczno-kulturowego kontekstu i że system wartości badacza nie ma wpływu na sposób odbierania (rozumienia i objaśniania) świata przez badanych [Kubiak, Przybyłowska, Rostocki 1998, s. 51–58].

dla respondentów lepiej zrezygnować z wywiadów kwestionariuszowych na rzecz na przykład zwykłych wywiadów swobodnych lub wywiadów swobodnych ze standaryzowaną listą poszukiwanych informacji, które pozwalają na ilościowe opracowanie danych, a jednocześnie zapewniają bardziej indywidualne podejście do respondentów [Przybyłowska 1978, s. 54–68].

Bogaty nurt krytyki badań ankietowych związany jest z podejściem socjolingwistycznym. W wywiadach kwestionariuszowych zakłada się – mówią socjolingwistycznie zorientowani badacze – że wszyscy mają identyczną sprawność komunikacyjną, to znaczy, że bez względu na cechy społeczno-demograficzne, sytuacyjne czy osobowościowe każdy badany będzie tak samo „sprawnym” rozmówcą. Ludzie, których badacz korzystający z tej techniki postrzega bez mała behawiorystycznie, poddawani są przez niego działaniu bodźca-pytania i reagują na nie udzielając odpowiedzi. Jednak jest to założenie zbyt upraszczające, społecznie i kulturowo ujednoliciające, gdyż ludzie różnią się wszakże od siebie pod względem [...] *opanowanego repertuaru werbalnego*, [...] *zakresem wnoszonego do interakcji zespołu trwałych cech położenia społecznego, związanych z pełnionymi rolami społecznymi i posiadanym statusem* [Boksański, Piotrowski 1977, s. 87]. Ludzie wywodzący się z różnych środowisk mają nie tylko różne poglądy, nie tylko inny zasób wiedzy, ale także inne dyspozycje komunikacyjne. Kwestie poruszane w pytaniach ułożonych przez badacza mogą być sprawami zupełnie drugorzędnymi, albo nawet całkiem nieistotnymi dla respondenta. Czasami narzucanie badanym języka wypowiedzi powoduje niedostrzeganie nowych sposobów myślenia o jakichś kwestiach. [...] *ankieta skategoryzowana, a taka przeważa w masowych badaniach sondażowych, z natury rzeczy nie jest dobrym narzędziem do odkrywania zjawisk nowych, do badania, jaka rzeczywistość jest; lepiej nadaje się do sprawdzania, czy rzeczywistość jest taka, jaką wyobraził sobie badacz* [Sulek 2002, s. 38]. Zakłada się tutaj, że wiedza badanych i badacza różni się pod względem ilościowym, ale zupełnie nie różni się pod względem jakościowym, gdyż obecne są w niej takie same lub nawet te same ogniska i osie tematyczne: te same centralne zagadnienia i te same struktury wiedzy o świecie. Ściśle związany jest z tym problem języka, w którym badacz formułuje pytania. Respondenci rzadko kiedy posługują się tym repertuarem pojęć, jaki obrali autorzy kwestionariusza. Rozumienie poszczególnych pojęć może być poza tym nawet radykalnie odmienne wśród niektórych badanych¹¹ (pod taką samą odpowiedzią wybraną z listy przygotowanej przez badacza mogą się kryć – gdy wypowiadają ją respondenci – inne, niż chciał badacz, znaczenia). Krytycy wskazują także na nieporównywalność „sztucznych” wywiadów kwestionariuszowych i „naturalnych” rozmów

¹¹ Zadając respondentowi pytanie o aktywność, która miała miejsce w ciągu *ostatniego tygodnia* możemy być zrozumieli co najmniej na dwa sposoby: to siedem dni liczonych od dzisiaj, albo tydzień który się już skończył, a obejmuje siedem dni od poniedziałku do niedzieli.

codziennych. W wywiadzie kolejne tematy są z góry ustalone przez badacza, a na ich kolejność nie mają wpływu odpowiedzi udzielane przez respondenta. Nowe wątki często włączane są nagle i nie splatają się tematycznie z wcześniejszymi pytaniami. Badani nie mogą (zgodnie z przyjętym modelem ich „poprawnego” zachowania) odrzucić założenia pytania, ani go przekształcić (jeśli nawet to czynią, model nakazuje ich „nieprawidłowe” reakcje pominąć lub zinterpretować jako błąd) – co ma dość często miejsce w zwykłej rozmowie. Nie czyni się wyjaśnień, gdy badany czegoś nie zrozumie, najczęstszą procedurą jest bowiem ponowne odczytanie pytania przez ankietera. Krytykuje się również w związku z tym asymetryczność kontaktu między uczestnikami wywiadu kwestionariuszowego. Ankieter zajmuje w tym wywiadzie uprzywilejowaną pozycję, ponieważ zna cały kwestionariusz, uczestniczył już (gdy jest ankieterem „doświadczonym”) w wielu badaniach przeprowadzanych za pomocą tej techniki, miał więc sposobność doskonale przyswoić sobie jej reguły. Co najbardziej jest tu istotne, ankieter nie musi dzielić się z respondentem – jak respondent musi z nim – swoimi spostrzeżeniami i opiniami, a czasami dość osobistymi faktami z prywatnego życia.

Na tym tle interesująco brzmi głos tych badaczy, którzy zwracają uwagę na to, że sytuacja wywiadu jest dynamiczna i że jej „opanowanie” przez ściśle ustrukturyzowany sposób pytania i odpowiadania jest w istocie niemożliwy. Badacz zawierający samej technice i jakby nie dostrzegający, że wywiad (każdy wywiad, przeto i wywiad kwestionariuszowy) rozgrywa się w pewnej społecznej przestrzeni¹², jest w gruncie rzeczy socjologicznie ślepy i głuchy. I respondent, i ankieter – dokonując w trakcie wywiadu ciągłych zmian w jego postrzeganiu i ocenie, przyjmując więc coraz to inne definicje sytuacji – nieustannie kształtują i przekształcają tę przestrzeń nie zawsze zgodnie z modelowymi oczekiwaniami badacza. Parząc w taki sposób na badanie surveyowe, A. Kubiak i W. A. Rostocki¹³ wyróżnili następujące czynniki działające w społecznej przestrzeni „modelowego” wywiadu kwestionariuszowego:

– *obcość ankietera w stosunku do respondenta* – ankieter jest tym, który wchodzi do prywatnego życia respondenta,

– *formalność i krótkotrwałość kontaktu między ankieterem a respondentem* – ankieter uczy respondenta jego nowej roli, jednocześnie – w myśl zaleceń badacza – próbuje kontrolować zdarzenia, badany natomiast, jeśli chce w wywiadzie uczestniczyć, może tylko tę rolę przyjąć,

– *anomiczność sytuacji wywiadu* – oderwanie wywiadu od sytuacji znanych z życia codziennego, czy wręcz „rozerwanie” codzienności przez wywiad,

¹² Społeczna przestrzeń wywiadu kwestionariuszowego wiąże się więc z czynnikami dynamicznymi wpływającymi na proces interogacji w wywiadzie, a nie z informacyjną warstwą wywiadu, czyli z samym zadawaniem pytań i udzielaniem odpowiedzi.

¹³ A. Kubiak, W. A. Rostocki [1993], *Metodologiczne problemy badania opinii publicznej w Polsce. Społeczna przestrzeń wywiadu kwestionariuszowego*. Przegląd Socjologiczny T XL/2.

- *jednostronność konwersacji i jej sztuczność* – sztywny układ ról zadającego pytania i udzielającego odpowiedzi, przekakiwanie z tematu na temat,
- *nienaturalna struktura rozmowy* – układ, w którym przeważają, inaczej niż w życiu codziennym, pytania zamknięte,
- *różnice między językiem pytań kwestionariusza a językiem respondenta* – badanemu narzucana jest siatka pojęć badacza i jego sposób myślenia o świecie społecznym,
- *problemy z prezentowaniem przez respondenta pozytywnego obrazu własnej osoby*,
- *odczuwana przez respondentów zewnętrżność sytuacji badawczej* – tworząca ją technika i objęte tą techniką sprawy nie należą do rzeczywistości bliskiej respondentowi,
- *traktowanie jednostki jako izolowanego, wyrwanego z grupy społecznej atomu* – brak poczucia więzi społecznej z ludźmi, którzy mieli duży wpływ na opinie respondenta,
- *asymetria pomiędzy prostotą narzędzia badawczego i złożonością świata interakcji* – jako jej rezultat, wyrwanie opinii z przestrzeni społecznej, odseparowanie ich od kulturowych sensów i pozbawienie szerszych kontekstów interpretacji.

Panuje w niektórych środowiskach przekonanie, że przeprowadzanie badań kwestionariuszowych jest „sztuką”, ale „sztuką” której stosunkowo szybko może nauczyć się nawet osoba nie mająca niczego wspólnego z socjologią. Wystarczy bowiem posługując się odpowiednimi wytycznymi zbudować narzędzie badawcze, czyli ułożyć pytania, następnie zaś zlecić ich zadawanie grupie ankierów. Technika wywiadu kwestionariuszowego użyta w ten sposób „chroni” niejako badacza przed kontaktem z badaną rzeczywistością. Czy nie służy jednak zbyt często – pytają retorycznie krytycy – kiepskiej „sztuczce” niż „sztuce” rzetelnej i prawdziwej? Z tego powodu koniecznością staje się ocena rzetelności korzystających z niej ośrodków badawczych, których jakość pracy [...] kształtuje *image całej naszej dyscypliny i to w dwojakim sensie: poprzez stopień trafności przewidywań i diagnoz podawanych do wiadomości publicznej oraz przestrzeganie zasad etycznych w kontaktach z badanymi* [Domański i in. 1995, s. 16–17].

Wreszcie na sam koniec wspomnieć musimy o dość znaczącym nurcie krytyki, jakim jest podważanie etyczności postępowania badacza w wywiadzie kwestionariuszowym. Jeśli – wsłuchując się w tę krytykę – spojrzeć na wywiad jak na transakcję czyli wymianę, to okaże się, iż jest to wymiana z pewnością nierównoważna: z jednej strony występuje w niej badany oferujący swój czas, swoje opinie, wiedzę na dany temat, a także prywatność, z drugiej natomiast pojawia się ankieter, który właściwie (wyjawszy sytuacje szczególne) nie ponosi żadnych kosztów (za poświęcany czas dostaje zresztą zwykle zapłatę). Piszemy w związku

z tym I. Kołodziej, że [...] *badany daje siebie: mniejszą lub większą, mniej lub bardziej ważną część swojej osobowości. Przekazuje opinie, informuje o uczuciach, marzeniach, dążeniach, działaniach. W zamian oferujemy mu satysfakcję, iż służy rozwojowi nauki* [Kołodziej 1980, s. 326]. Rzadko zdarza się, że bardziej dociekliwy respondent prosi ankietę o wyjaśnienie czegoś, np. procedury doboru badanych. Respondent nie ustala warunków i zasad, według których ma przebiegać badanie, nie ma wpływu na temat, na sformułowanie pytań ani na przygotowane wcześniej odpowiedzi. Wielokrotnie po wywiadzie ankietowany zamiast przeświadczenia, że brał udział w bardzo przyjemnym, ciekawym przedsięwzięciu, pozostaje z odczuciem, że nie potrafił odpowiedzieć na pytania, nie posiada wystarczającej wiedzy na dany temat, a w dodatku nie wie, co stanie się z jego odpowiedziami. W odniesieniu do sytuacji wywiadu kwestionariuszowego W. A. Rostocki zastosował termin „kłamstwo obronne”¹⁴ mając na myśli kłamstwo, które pozwala respondentowi na „ochronę” własnej prywatności i godności. Gdy jednak mówi się o „ochronie”, konotacje wzbudza się szczególne: ankietę traktuje się chyba, jak wroga, który „wyciąga” informację od badanego po to, aby mu zaszkodzić¹⁵. Warto się przy okazji zastanowić, jaką „zapłatę” dostaje badany za udział w wywiadzie: możliwość podzielenia się swoimi przemyśleniami, świadomość, że jego odpowiedzi pozwolą na zwiększenie wiedzy na temat społeczeństwa (umożliwią wręcz rozwój nauki) czy satysfakcję z dobrze wykonanego „obywatelskiego obowiązku”. Czasami wskazuje się jeszcze na katharsis, czyli możliwość oczyszczenia się poprzez „podzielenie się” swoimi problemami, innym razem badacze mówią o „douczaniu” respondentów, gdyż dzięki nim i przygotowanym przez nich wywiadam zwracają uwagę na nowe i ważne aspekty życia społecznego, a nawet własnego życia. Żadna z tych nagród – to głos sceptyka – nie jest jednak adekwatna do podjętego przez respondenta wysiłku. Stosując się do (uprzedzających tę nieadekwatność) kodeksów etycznych prowadzenia badań należy być wrażliwym na problemy respondentów, szanować ich godność, *traktować badanych w sposób w pełni „ludzki”* [Gostkowski 1992, s. 24].

¹⁴ Na temat kłamstwa obronnego pisze M. Ossowska: *I tak np. dopuszczamy, jak wiadomo, kłamstwo obronne w stosunku do wroga, który chce wydobyć od nas jakieś informacje po to, aby nam szkodzić* [Ossowska 2000, s. 110].

¹⁵ Szkoda wyrządzana respondentowi najczęściej związana jest ze zmianą samooceny. W. A. Rostocki pisze: *Oczywiście w przypadku występowania w kwestionariuszu pytań trudnych, a więc takich, z którymi część respondentów nie może sobie intelektualnie poradzić, chodzi o znaczne lub co najmniej odczuwalne przez respondenta obniżenie samooceny. Nie jest przy tym ważne, czy zmiana samooceny z wyższej na niższą (czy też z niskiej na jeszcze niższą) jest trwała, czy tylko, a tak jest najczęściej, krótkotrwała* [Rostocki 1992, s. 42].

1.3. Próby „ulepszenia” wywiadu kwestionariuszowego

Krytyce wywiadu kwestionariuszowego towarzyszyła, a często także przeciwstawiała się (gdy była to krytyka cokolwiek dezawuuująca) refleksja metodologiczna, która z jednej strony zachęcała do zaprzestania ślepego stosowania tej techniki badawczej, z drugiej zaś próbowała ją dzięki „ulepszeniom” obronić, może nawet ocalić przed tymi, którzy najchętniej odesłaliby ją do lamusa. Ważnym ośrodkiem tej refleksji była przez całe ostatnie dziesięciolecia tzw. łódzka szkoła metodologiczna. W jej pracach z perspektywy czasu można wyróżnić kilka zasadniczych wątków zespolonych wokół jednego głównego celu jakim jest zdobycie na temat wywiadu kwestionariuszowego wiedzy tak szerokiej i tak zarazem pewnej, by możliwe było jego udoskonalanie jako techniki otrzymywania interesujących socjologa materiałów. Wątki te odpowiadają zabiegom metodologów zmierzającym do:

- ulepszenia narzędzi w wywiadach kwestionariuszowych;
- oceny jakości uzyskiwanych informacji;
- poprawy jakości pracy ankietatorów;
- zwiększenia wiedzy respondentów na temat swojej roli;
- przeciwdziałania sztuczności i krótkotrwałości kontaktów ankiet – respondent.

Jedną z procedur mających służyć podnoszeniu jakości wywiadów kwestionariuszowych jest procedura polegająca na przeprowadzeniu badań pilotażowych. Na szczególną uwagę zasługuje przede wszystkim pilotaż pogłębiony¹⁶, który co prawda znacznie wydłuża czas badania, ale jednocześnie przynosi badaczowi bardzo dokładne informacje na temat tego, jak działa przygotowane przez niego narzędzie badawcze. *W pilotażu interesuje nas nie tylko stwierdzenie faktu udzielania przez respondentów takich lub innych odpowiedzi, stopień ich gotowości do wypowiadania się na dane tematy – ale również wszelkie procesy psychiczne, jakie zachodzą w badanych osobach po usłyszeniu pytania, a które mają wpływ na kształt reakcji werbalnych* [Lutyńska 1975, s. 24]. Wywiady pilotażowe przeprowadza się z niewielką grupą osób i mają one na celu sprawdzenie zarówno całego kwestionariusza, jak i poszczególnych pytań, a także instrukcji dla ankietera i materiałów pomocniczych, służą też określeniu wpływu

¹⁶ Przeprowadzanie pilotażu pogłębionego wiąże się z koncepcją pytania jako narzędzia badawczego, czyli takiego podejścia do pytania, które zakłada, że badacz potrafi określić, jakie zjawisko chce tym pytaniem zbadać, a także [...] co upoważnia go, do stwierdzenia, że przy pomocy danego pytania bada to właśnie zjawisko [...] [Kubiak, Przybyłowska 1999, s. 102]. Samo sformułowanie pytania, które zadamy respondentom w wywiadzie kwestionariuszowym powinno poprzedzać określenie poszukiwanej informacji, gdyż tylko w takiej sytuacji unika się dowolności przy układaniu pytań. Takie podejście pozwala na [...] ścisłe określenie różnie ocenianych rezultatów badawczych uzyskiwanych za pomocą pytań kwestionariuszowych oraz pojęć odpowiadających tym результатам [Lutyński 1994, s. 287].

na przebieg interwencji – warunków rozmowy i sytuacji społecznej wywiadu. Ważnym elementem wywiadu pilotażowego jest obserwacja zachowania respondenta i samoobserwacja ankietera.

Badanie pilotażowe należy odróżnić od badania próbnego, które przeprowadza się po pilotażu, jego celem zaś jest wypróbowanie narzędzia badawczego przez ankietatorów, którzy mają pracować przy właściwych badaniach, a ponadto sprawdzenie, czy badania te dostarczą odpowiedzi na pytania problemowe badacza poprzez opracowanie rozkładów brzegowych i „krzyżówek”. Badanie próbne przeprowadza się na większej grupie osób niż badanie pilotażowe, dobieranej zwykle w taki sposób, w jaki dobrana ma być próba w badaniach właściwych, dostatecznej również do ogólnej oceny ich spodziewanej jakości, a nawet do próbnej właśnie, szkicowej interpretacji uzyskiwanych wyników. Uważa się, iż badania próbne pozwalają zaoszczędzić czas i środki, przy okazji mogą przyczyniać się do ulepszenia narzędzi badawczych. Od pilotażu, ale także od badania próbnego należy jeszcze odróżnić zwiad badawczy, badanie wcześniejsze od każdego z nich, a zatem – jak mówią niektórzy – przedwstępne. W jego trakcie badacz przeprowadza obserwacje i rozmowy z ludźmi należącymi do tych kategorii społecznych, które zamierza badać. Pozwala mu to dokładniej zapoznać się ze zjawiskami, do których chce dotrzeć, a przez to również skonstruować pod wieloma względami lepsze narzędzie do wywiadu kwestionariuszowego. Najczęściej jednak przeprowadza w tym celu wywiady swobodne głównie z osobami, traktowanymi jak eksperci w danej dziedzinie. Na podstawie tych wywiadów, innych rozmów i obserwacji badacz określa dokładniej problematykę badawczą, ustala listę poszukiwanych informacji i buduje kwestionariusz. Wynika z tego, że choć i zwiad badawczy wydłuża znacznie czas przygotowań do badań właściwych, pozwala – jak pilotaż i badanie próbne – podnieść wstępnie jakość samego kwestionariusza i opartej na nim techniki badawczej. Kolejno prowadzone badania wstępne mogą w szczególności umożliwić analizę dynamicznej struktury kwestionariusza – miejsca w nim poszczególnych pytań oraz relacji między pytaniami – z punktu widzenia jej zakłócającego wpływu na odpowiedzi udzielane przez respondentów. Dość popularną metodą unikania np. rozpoznanego wstępnie wpływu kolejności odpowiedzi w pytaniach z kafeterią jest przedstawienie tych odpowiedzi różnym respondentom w odmiennych uporządkowaniach. Co prawda zabieg taki w pełni możliwy jest tylko w przypadku wywiadów kwestionariuszowych ze wspomaganie komputerowym i w wywiadach kwestionariuszowych ze wspomaganie komputerowym przez telefon, kiedy to komputer wyświetla za każdym razem odpowiedzi – punkty kafeterii – w losowej kolejności, dostępne jednak w każdym typie wywiadów jest wprowadzenie choćby pytań-buforów, mających niwelować efekt kontekstu, czyli wpływ treści jednego pytania na rozumienie drugiego. Także wszelkiego rodzaju decyzje badacza związane z zastosowaniem odpowiednich typów skal w pytaniach, dołączenie do pytań kart respondenta itp. mogą być owo-

cem nagromadzonej w badaniach wstępnych refleksji metodologicznej na temat zakłóceń w procesie udzielania odpowiedzi na pytania.

Ocena jakości informacji otrzymywanych w trakcie wywiadu kwestionariuszowego możliwa jest też dzięki odwoływaniu się do procedur badawczych, określanych mianem analiz weryfikacyjnych¹⁷. Można wyróżnić dwa rodzaje takich analiz¹⁸: weryfikację wewnętrzną (oceny dokonuje się tu na podstawie wiedzy o procesie badawczym, w którym dane otrzymano) i weryfikację zewnętrzną (ocena jest dokonywana poprzez zestawienie rezultatów otrzymanych z wywiadów kwestionariuszowych z danymi pochodzącymi z innych źródeł uznanych za bardziej pewne lub niezawodne). W weryfikacji wewnętrznej przeprowadza się najpierw analizę procesu, który pozwolił na otrzymanie danych, następnie zaś analizę rezultatów badania. Przyjmuje się przy tym, iż zdobywanie informacji za pomocą wywiadu kwestionariuszowego składa się zawsze z wielu bardzo złożonych podprocesów, takich jak np. zadawanie pytań, udzielanie odpowiedzi, zapis odpowiedzi, ich kodowanie. Do zadań badacza należy ocena, czy przebiegły one prawidłowo (to znaczy, czy nie zakłóciły uzyskiwania informacji), a także próba wyrażenia jakości ostatecznie uzyskanych danych za pomocą jakiejś wartości liczbowej¹⁹. W przypadku weryfikacji zewnętrznej porównuje się wyniki otrzymane w wywiadzie z danymi dotyczącymi badanych jednostek, które badacz zdobył w inny sposób (informacje o badanych można zdobyć od osób z otoczenia respondentów²⁰,

¹⁷ Badania weryfikacyjne pracownicy Zakładu Technik i Metod Badań Społecznych IS UŁ przeprowadzali najpierw we Wrocławiu w 1973 roku pod kierunkiem J. Lutyńskiego. Celem tych badań było [...] wypróbowanie i ocena różnych metod weryfikacji danych zdobytych przy zastosowaniu wywiadu kwestionariuszowego [...] [Lutyński 1975, s. 393]. W latach 1976–1980 prowadzono badania, które stanowiły dalszy ciąg badań weryfikacyjnych z 1973 roku i zmierzały do skonstruowania narzędzi badawczych przydatnych do analiz weryfikacyjnych [zob. Kubiak 1985, s. 23–35].

¹⁸ Badania służące analizie weryfikacyjnej zostały przedstawione w piątym tomie *Analiz i prób technik badawczych w socjologii* pod redakcją Z. Gostkowskiego i J. Lutyńskiego, wydany w 1975 roku we Wrocławiu przez Wydawnictwo Ossolineum, w osobnym dziale obejmującym następujące artykuły: J. Lutyński – *Cele, przebieg i wstępne wyniki badań weryfikacyjnych we Wrocławiu w 1973 r.*; B. Tuchańska – *Analiza modelu wewnętrznej reakcji respondenta na pytanie w kwestionariuszu*; I. Przybyłowska – *Wywiad o wywiadzie jako metoda otrzymywania informacji o reakcji wewnętrznej respondenta na pytanie w kwestionariuszu*; B. Dudek, R. Kietliński – *Zastosowanie testów psychologicznych do oceny odpowiadających na pytania w wywiadzie kwestionariuszowym*; W. A. Rostocki – *Możliwości i sposoby oceny stopnia trudności pytania w kwestionariuszu*; J. Koniarek – *Weryfikacja zewnętrzna informacji uzyskanych w wywiadzie kwestionariuszowym*.

¹⁹ J. Lutyński podkreśla, że wielu metodologów w swoich badaniach starało się ocenić jakość procesu uzyskiwania informacji, jednak próby te dotyczyły najczęściej poszczególnych podprocesów, czyli fragmentów tego procesu jako całości, np. rozumienia pytań, postępowania ankietowanych, szczerości respondentów itp. Nigdzie w tych analizach nie starano się jednak przedstawić zbiorczej oceny, uwzględniającej wszystkie podprocesy składające się na proces uzyskiwania informacji z użyciem techniki wywiadu kwestionariuszowego [zob. Lutyński 1975, s. 319–409].

²⁰ W swoim tekście poświęconym badaniom weryfikacyjnym Lutyński podaje przykład związany z religijnością respondenta, o której mają wypowiadać się osoby bardzo dobrze znające badanego i chcące udzielić nam informacji na ten temat [Lutyński 1975, s. 359].

którzy będą gotowi udzielić potrzebnych nam informacji, można prosić respondentów, aby „udowodnili” nam, że posiadają pewną umiejętność²¹, można też wykorzystać inne dokumenty, co do których wiarygodności nie mamy zastrzeżeń²²). Stosowanie modelu weryfikacji stworzonej przez Lutyńskiego i jego współpracowników okazało się na tyle skomplikowane i czasochłonne, że trudne do zastosowania w codziennej praktyce badań surveyowych. Rozważania teoretyczne i oparte na nich analizy empiryczne pokazały jednak w jakim kierunku mogą zmierzać podobne, bo realizujące ten sam zamysł „ulepszenia” wywiadu kwestionariuszowego zabiegi metodologiczne.

„Ulepszeniu” wywiadu kwestionariuszowego, a zwłaszcza poprawie jakości pracy ankietatorów służą organizowane dla nich szkolenia zarówno dotyczące konkretnego badania, jak i takie, które podnoszą metodologiczną wiedzę osób przeprowadzających wywiady i służą ich uwrażliwieniu w kwestiach etycznych. Wzrasta dzięki nim wiedza ankietatorów na temat prowadzonych badań, zdobywają też coraz większe doświadczenie w swej pracy, ponieważ sondaży przeprowadza się wciąż wiele. System wynagradzania ankietatorów za ich pracę, a przede wszystkim obniżanie kwoty zarobku, gdy popełnią błędy, powoduje, że starają się wykonywać swoje zadania coraz dokładniej. Powstają też książki, które adresowane są przede wszystkim do ankietatorów i traktują o ich pracy²³. Organizacja Firm Badania Opinii i Rynku (OFBOR²⁴), powołana przez przedstawicieli największych firm badawczych w Polsce oprócz ochrony własnych praw, umacniania zaufania publicznego do badań socjologicznych i marketingowych, zapobiegania nieuczciwej konkurencji dąży do podnoszenia jakości terenowej pracy ankietatorów oraz stworzenia niezależnych i obiektywnych kryteriów i metod jej ocen. Zrzeszeni w tej organizacji stoją na stanowisku, że zasadniczym ogniwem w badaniach społecznych jest ankietator i że w dużej mierze od jakości jego pracy zależy jakość zebranych danych, a błędy popełnione przez wysłanników badacza się wielokrotnie nie do naprawienia. Program Kontroli Jakości Pracy Ankietatorów (PKJPA) obejmuje kontrolę wszystkich elementów, które związane są z organizacją prac w terenie, a więc działu realizacji badań w centrali firmy, koordynatorów terenowych, ankietatorów, rekruterów, szkolenia ankietatorów, kontrolę pracy ankietatorów i weryfikację danych.

Stała obecność rezultatów badań w środkach masowego przekazu i coraz większa liczba osób, które miała kontakt z ankietarami, przyczyniają się do

²¹ Takie postępowanie jest możliwe w przypadku pewnych umiejętności (np. pisanie), czy też posiadania pewnych przedmiotów (np. urządzeń rtv).

²² Zdobycie informacji o respondencie, które nie są zastrzeżone prawnie, pozwoliłoby np. na ustalenie wysokości jego zarobków, stażu pracy, liczby dzieci, miejsca urodzenia itp.

²³ P. Daniłowicz, Z. Sawiński, F. Sztabiński, P. B. Sztabiński, *Podręcznik socjologicznych badań ankietowych*, IFiS PAN, Warszawa 1992 oraz *Podręcznik ankietatora*, praca pod redakcją Z. Sawińskiego, P. B. Sztabińskiego i F. Sztabińskiego, IFiS PAN, Warszawa 2000.

²⁴ Informacje na temat OFBOR i Programu Kontroli Jakości Pracy Ankietatorów (PKJPA, o którym będzie mowa za chwilę) znajdują się na stronie internetowej www.ofbor.pl.

kulturowego „oswajania” i roli ankietera, i roli respondenta, a co za tym idzie sprzyjają akulturacji wywiadów kwestionariuszowych. *Ukształtowanie się tego typu postaw wobec badań sondażowych jest długotrwałym procesem zależnym od liczby badań przeprowadzanych w danym społeczeństwie, popularności i prestiżu agencji sondażowych, przekonania o ich obiektywności i uczciwości badawczej, niezależności wobec instytucji sprawującej władzę, częstości z jaką mass media przekazują wyniki badań, a także zainteresowania nimi czytelników, radiosłuchaczy i telewizorów* [Przybyłowska 1996, s. 125]. Respondenci są coraz bardziej świadomi swojego prawa do odmowy wzięcia udziału w badaniach, wiedzą, że ich dane osobowe chroni odpowiednia ustawa (często powołują się na nią, gdy nie chcą wpuścić ankietera do domu), rozumieją, że ich odpowiedzi będą prezentowane w postaci zbiorczych zestawień statystycznych, co ma bezpośredni wpływ na wzrost ich poczucia bezpieczeństwa. W społeczeństwie polskim rola respondenta nie jest może jeszcze równie popularna jak rola wyborcy, jednak znacznie częściej niż kiedyś udział w badaniach sondażowych traktuje się już świadomie jako okazję do podzielenia się własną opinią, a także jako współudział w pewnym zbiorowym (obywatelskim nawet) akcie wyrażania opinii w ważnych społecznych kwestiach.

Warto tu wspomnieć na koniec o przedstawionej przez Z. Gostkowskiego jakiś czas temu i przypominanej w późniejszych latach propozycji przeciwdziałania krótkotrwałości i sztuczności sytuacji wywiadu kwestionariuszowego, znanej jako autoweryfikacja wywiadu²⁵. Propozycja ta przewiduje, że ankieter po przeprowadzonym wywiadzie zostawiałby na dzień lub dwa kwestionariusz w domu respondenta, aby ten mógł jeszcze raz przejrzeć pytania i udzielane przez siebie odpowiedzi, a gdy uzna to za stosowne – nanieść ewentualne korekty. W trakcie kolejnej wizyty, która służyłaby przede wszystkim odebraniu kwestionariusza, ankieter miałby zainicjować krótki nieformalny wywiad na temat tych korekt. *Celem tego wywiadu było wykrycie okoliczności i powodów wprowadzonych przez respondenta zmian i poprawek. Szczególnie ważne było ustalenie tego, czy poszczególne poprawki były rezultatem dyskusji z osobami trzecimi oraz czy respondent rzeczywiście nie sięgał do jakichś źródeł pisanych* [Gostkowski 1976, s. 280]. Wiele spośród osób, którym autor badań²⁶ pozosta-

²⁵ Autoweryfikację można zaliczyć do zabiegów badawczych mających służyć humanizacji badań surveyowych, wśród których Z. Gostkowski wymienił również dodatkowe sondowanie sensu terminów, którymi posługuje się respondent, obserwowanie zachowania badanych przez ankieterów i sporządzanie notatek na ten temat oraz przeprowadzanie zogniskowanych wywiadów grupowych z celowo dobranymi respondentami. Brak pogłębienia informacji, uzyskiwanych za pomocą metod ilościowych przez badania jakościowe może spowodować, że badacze pominą afekty towarzyszące wyrażanym opiniom, sposoby rozumowania, które do nich prowadzą, osobliwości języka itp. [Gostkowski 1976, s. 273–276]

²⁶ Z. Gostkowski w ogólnopolskich badaniach surveyowych przeprowadził niewielki eksperyment. W grupie respondentów mieszkających na terenie Łodzi ankieterzy zostawiali kwestionariusze wywiadu

wił kwestionariusze, wyraziły aprobatę dla takiej procedury, gdyż pozwoliło im to jeszcze raz przejrzeć odpowiedzi, głębiej się nad nimi zastanowić, aby dokładniej wyraziły ich przemyślenia i opinie.

Mimo wszystkich wad wywiadu kwestionariuszowego pozostaje on ciągle jedną z częściej stosowanych technik otrzymywania materiałów, ponieważ jego podstawowymi zaletami są [...] *prostota konstrukcji (zasada: pytanie – odpowiedź), przeliczalność i manipulowalność danych (poddawanie zagregowanych danych operacjom statystyczno-matematycznym), szybkość w otrzymywaniu wyników (przykład: sondaże przedwyborcze), możliwość budowania generalizacji indukcyjnych poprzez przebadanie dużej liczby przypadków i stosowanie zasad statystycznych doboru próby* [Kuczyński 1977, s. 121].

1.4. Model respondenta w psychologicznych koncepcjach człowieka

Zamykając ten rozdział chcielibyśmy się zająć pokrótce zgoła odmiennym, ale równie ważnym sposobem patrzenia na wywiad kwestionariuszowy. Chcielibyśmy mianowicie – tworząc tło dla naszych dalszych rozważań – spojrzeć na niego przez pryzmat psychologicznych koncepcji człowieka²⁷. Wywiad jest

i wracali po nie następnego dnia. W tym czasie respondenci mogli jeszcze raz przeanalizować pytania, swoje odpowiedzi i nanieść ewentualne zmiany [Gostkowski 1976, s. 280–284].

²⁷ Pomysł prezentacji zachowań respondenta poprzez odwołanie się do różnych koncepcji psychologicznych człowieka zaczerpnęliśmy z książki A. Sułki *Sondaż polski [Jak działa kwestionariusz? Forma pytania jako źródło zmienności odpowiedzi ankietowych]*, IFiS PAN, Warszawa 2001, s. 143–173]. Opisał on badanego, czerpiąc z behawioryzmu, psychologii poznawczej, psychologii społecznej (model kontekstowy) oraz teorii racjonalnego wyboru [Sułek 2001b, s. 144]. W myśl koncepcji behawiorystycznej traktuje się pytanie jako bodziec, odpowiedź zaś jako reakcję, jednocześnie pomijając wszelkie procesy zachodzące w badanym, które prowadzą od odebrania pytania do sformułowania odpowiedzi. Odwołując się do modelu kontekstowego, uznaje się, iż respondent jest „istotą społeczną – wrażliwą na sytuację badawczą, wchodzącą w interakcję z ankieterem, podatną na wpływy społeczne” [Sułek 2001b, s. 144]. Na gruncie tego modelu nie można jednak ustalić, dlaczego respondenci odpowiadają tak a nie inaczej, chociaż zwrócił on uwagę na wpływy społeczne, które mogą mieć znaczenie przy udzielaniu odpowiedzi na pytania (np. wpływ ankieterski, wpływ osób trzecich obecnych w trakcie badania). Paradygmat poznawczy zakłada, że człowiek jest układem przetwarzającym informacje, a udzielanie odpowiedzi na pytanie związane jest z szeregiem następujących po sobie operacji umysłowych, dotyczących m.in. zrozumienia pytania, przywołania odpowiednich informacji, sformułowania odpowiedzi i jej prezentacji. W teorii racjonalnego wyboru badany szacuje, która z odpowiedzi będzie dla niego najbardziej korzystna i tę prezentuje ankieterowi. Norma prawdomówności, która temu towarzyszy, zakłada, że wybierana odpowiedź jest prawdziwa, ponieważ kłamstwo z punktu widzenia respondenta jest zabiegiem poznawczo nieoptymalnym: koszt jego wymyślenia jest zdecydowanie wyższy niż zaprezentowanie prawdy. Jednocześnie w przypadku słabo wykrystalizowanej opinii badani będą wybierać pierwszą lepszą odpowiedź, gdyż starając się znaleźć odpowiedź optymalną, ponieśliby zbyt duże koszty. Przyjmując od A. Sułki sam pomysł, wybierzemy jednak za chwilę do omówienia nieco inny układ koncepcji psychologicznych, pochodzący od J. Kozielskiego [Kozielski 1997].

bowiem zawsze dialogiem pomiędzy ankierem a respondentem i dlatego możemy opisać „aktorów” tej sytuacji odwołując się do ustaleń koncepcji:

- behawiorystycznej
- psychoanalitycznej
- humanistycznej
- poznawczej²⁸.

Psychologia behawiorystyczna przedstawia człowieka jako bezwolnego, popychanego przez zewnętrzne czynniki środowiska społecznego, jako kogoś, kto został ukształtowany poprzez stosowane wobec niego wzmocnienia²⁹ pozytywne i negatywne. Odpowiednio manipulując wzmocnieniami jesteśmy przeto w stanie modyfikować i kontrolować ludzkie zachowania. Jednostka jest zewnątrzsterowna, jednowymiarowa, zaprogramowana, niesamodzielna i bierna, a wewnętrzne motywy i dążenia mają niewielkie znaczenie. Ponieważ człowiek – zgodnie z tą koncepcją – reaguje na pewne zespoły bodźców, można wyjaśnić dzięki temu jego proste zachowania, nie można jednak zrozumieć ani jego osobowości, ani bardziej złożonych działań, ani wyznawanych przez niego wartości. Jak zatem w świetle tej koncepcji przedstawiałby się kontakt pomiędzy ankierem a respondentem? Pojedyncze pytanie można z pewnością traktować tutaj jako bodziec, a odpowiedź na nie – jako reakcję. Badany podejmuje trud odpowiedzi na pytanie z kwestionariusza, ponieważ oczekuje w zamian za to nagrody ze strony badacza (udzielanej za pośrednictwem ankiera). Wynika z tego, że wszelkiego rodzaju przytaknięcia ze strony ankiera budujące u respondenta świadomość „dobrze spełnionego obowiązku”, możliwość pochwalenia się swoją wiedzą, dobra samoprezentacja są wystarczającymi gratyfikacjami za podjęty wysiłek. Można przyjąć, że koncepcja ta zwraca uwagę metodologów na sposób formułowania pytań tak, aby były – z uwagi na oczekiwaną odpowiedź – jak najtrafniejszymi bodźcami, zachęca również do określenia wzmocnień pozytywnych, które usprawniają zdobywanie informacji w wywiadzie. Jednocze-

²⁸ Termin *koncepcja psychologiczna człowieka* został wprowadzony przez J. Kozielskiego. Koncepcja taka [...] jest jawną (*explicite*) lub ukrytą (*implicit*) ideą proponowaną przez dany (na przykład dominujący w wybranym okresie) nurt teoretyczny w psychologii; dotyczy kilku kwestii: kim jest człowiek, jaki jest człowiek oraz jakie są podstawowe mechanizmy jego zachowania [Łukaszeński 2000, s. 68]. Koncepcje psychologiczne człowieka odwołują się do następujących założeń: ludzie są do siebie pod pewnymi względami podobni, dzięki czemu można przenosić wiedzę zdobytą o niewielkiej grupie osób na innych; każdy charakteryzuje się stałym zbiorem właściwości, co pozwala na dokonywanie przewidywań dotyczących ludzkich zachowań; można wyróżnić czynniki zewnętrzne (biologiczne, kulturowe, społeczne), które mają dominujący wpływ na zachowanie jednostki – daje to możliwość wyjaśniania ludzkich zachowań, i wreszcie człowiek jest elementem większej całości, więc na jego postępowanie duży wpływ ma interakcja z otoczeniem [za W. Łukaszeńskim 2000, s. 70].

²⁹ Wzmocnieniem, jak pisze J. Kozielski są [...] *konsekwencje zachowania instrumentalnego*, [...] *ważne dla człowieka, które sterują jego działaniem* [Kozielski 1997, s. 31]. Pozytywne wzmocnienia związane są z pożądanymi konsekwencjami zachowań (np. pokarm, uznanie społeczne, podziw itp.), negatywne natomiast z postępowaniem niepożądanym (np. porażka, przymus, dezaprobata).

śnie nie pozwala ona określić sposobu, w jaki respondent formułuje odpowiedź, ponieważ – jak określił to A. Sułek – [...] *to, co najciekawsze w procesie udzielania odpowiedzi, pozostaje w „czarnej skrzynce”* [Sułek 2000, s. 144].

Zupełnie inaczej patrzy na człowieka psychoanalityk, ponieważ przyjmuje on, że wszelkie zachowania są regulowane przez siły dynamiczne leżące poza świadomością jednostki. Korygowanie, wyjaśnianie i przewidywanie zachowań wiąże się ze znajomością potrzeb i popędów, czyli czynników motywacyjno-emocjonalnych. Wiele przeżyć człowieka jest wypartych z jego świadomości, lecz użyte wobec niego słowa mogą je „uruchomić” i ujawnić. Oznacza to, że zadając respondentowi pytanie, natrafić możemy na całkiem świadomy „opór” z jego strony i niechęć do udzielenia odpowiedzi. Koncepcja ta zwraca uwagę badaczy na problem pytań, które okazują się dla niektórych pytaniami drażliwymi³⁰, chociaż inni respondenci nie mają z nimi takiego problemu. Warto też dodać, że ankier przeprowadzający wywiad o większym stopniu standaryzacji³¹, czyli pozbawiony możliwości wyjaśniania sensu pytań i ich przeformułowywania, nie będzie w stanie zarejestrować faktu, że zadane przez niego pytanie jest dla badanego drażliwe. Koncepcja ta pomija zupełnie wpływ procesów poznawczych, a zbyt dużą – jak się zdaje – wagę przywiązuje do emocji.

Podejście humanistyczne zakłada, że zachowaniem człowieka kieruje pewien zespół czynników wewnętrznych (jeśli tylko nie jest w tych zachowaniach ograniczony z zewnątrz). Najważniejszy dla jednostki staje się rozwój i potrzeba samoaktualizacji³², a także akceptacja społeczna. Dążenia człowieka są pozytywne, ponieważ ludzie są dobrzy. Psychologia humanistyczna dużą rolę przywiązuje do komunikowania się i podkreśla [...] *konieczność uwzględnienia w badaniach nad człowiekiem jego własnej perspektywy, czyli tzw. wewnętrzne-ego układu odniesienia, a nie wyłącznie perspektywy badacza, czyli tzw. ze-*

³⁰ Pytanie jest drażliwe, kiedy [...] *wywołuje u respondenta niepożądane procesy psychiczne takie, jak np. lęk, obawę, zaniepokojenie, wzruszenie, gniew, złość, zażenowanie, wstyd itd. i obniża to szanse zachodzenia koniecznych procesów prawidłowych* [...] [Lutyńska 1984, s. 109]. Pytaniami drażliwymi w latach pięćdziesiątych były: pytania o sprawy dotyczące sytuacji materialnej respondentów oraz źródeł ich dochodów i majątku, pytania o przykre sprawy z życia osobistego (np. pytania o wiek, wykształcenie, sprawy religijne), pytania na tematy polityczne, etyczne i światopoglądowe, a także o kupowanie drogich, reklamowanych towarów i produktów [zob. Lutyńska 2000, s. 51–63].

³¹ O podziale wywiadów kwestionariuszowych ze względu na stopień standaryzacji pisze I. Przybyłowska w rozdziale *Rodzaje wywiadów kwestionariuszowych*, w książce pod redakcją K. Lutyńskiej i A. P. Wejlana *Wywiad kwestionariuszowy. Analizy teoretyczne i badania teoretyczne*, Ossolineum, Wrocław 1983. Wyróżnia tam ona dwa rodzaje wywiadów: o większym stopniu standaryzacji (dominują tu pytania zamknięte, ankierowi nie wolno niczego wyjaśniać i zmieniać treści pytań, jedynym dopuszczalnym dodatkowym bodźcem skłaniającym respondenta do odpowiedzi jest ponowne odczytanie pytania, zapis odpowiedzi jest kategoryzujący) oraz o mniejszym stopniu standaryzacji (dominują tu pytania otwarte, ankier może dopytywać i sondować poglądy badanego, zapis jest kategoryzujący i rejestrujący).

³² Samoaktualizacja jest procesem, w wyniku którego człowiek staje się tym, kim jest, [...] *dążeniem do wewnętrznej spójności, jedności z samym sobą, spełniania swojego przeznaczenia lub powołania* [Łukaszeński 2000, s. 78].

wewnętrznego układu odniesienia [...] [Paszkiewicz 1983, s. 112]. Respondent w trakcie wywiadu kwestionariuszowego dąży do zaprezentowania siebie jako osoby spójnej, stara się więc, aby odpowiedzi udzielane na poszczególne pytania układały się w pewną całość. Ponieważ również gotowy jest na współpracę z ankieterem, rozmowa z nim powinna przebiegać w miłej atmosferze (wszak spotyka się dwójka dobrych ludzi), a jakiegokolwiek jej zakłócenia mogą być spowodowane niekorzystnymi czynnikami zewnętrznymi, które występują poza układem badacz-badany. Koncepcja humanistyczna pozwala zatem spojrzeć na odpowiedzi udzielane w wywiadzie kwestionariuszowym jak na próbę stworzenia przez respondenta spójnego obrazu samego siebie, na wywiad zaś jak na sytuację harmonijnego dialogu i „spotkania”.

Psychologia poznawcza przedstawia człowieka jako samodzielnego poszukiwacza informacji, który zdobywa nowe doświadczenia, opracowuje je i przechowuje w odpowiednich „katalogach” własnej pamięci. Dane te są ciągle modyfikowane i uzupełniane, na ich podstawie jednostka może sprawować kontrolę nad swoim życiem, wyznaczać sobie cele, przewidywać i tłumaczyć zachowania innych. Jednocześnie ludzie dążą do wyeliminowania rozbieżności, a co za tym idzie próbują osiągnąć zgodność w zgromadzonych informacjach. Zachowania ludzi są racjonalne, ponieważ przynoszą oczekiwane skutki. W ujęciu tym respondent będzie „nośnikiem informacji”, który pod wpływem pytania ankietera wyszuka w swej pamięci właściwe informacje i opierając się na nich sformułuje odpowiedź. Jakość tej odpowiedzi zależy od ilości wiedzy, która zostanie przywołana w pamięci, ale także od jakości pytania, mogącego spowodować „obudzenie” odpowiednich informacji lub niezdolnego wydobyć ich z pamięci.

W dalszych rozdziałach chcemy zaprezentować podejście poznawcze w psychologii oraz jego wykorzystanie w metodologii wywiadu kwestionariuszowego.

Rozdział 2

WYKORZYSTANIE PSYCHOLOGII POZNAWCZEJ DO ANALIZ WYWIADU KWESTIONARIUSZOWEGO

2.1. Początki współpracy psychologów poznawczych z metodologami surveyowymi

Psychologowie poznawczy i metodologowie surveyowi patrzą na wywiad kwestionariuszowy z dwóch różnych perspektyw, co jednak ważne – perspektywy te nie są przeciwnymi biegunami, nie oddalają się od siebie, ale wręcz przeciwnie – uzupełniają się. Początek ich wspólnej działalności datuje się na rok 1978, kiedy to niewielka grupa specjalistów z obydwu dziedzin zauważyła, że korzyści wynikające z takiej kooperacji są znacznie większe i znacznie ciekawsze, niż osobne działanie w obrębie własnej dyscypliny naukowej [Jobe, Mingay 1991]. Sponsorem tych wspólnych badań były przede wszystkim agendy rządowe w trzech rozwiniętych krajach (wymienimy je za chwilę), które finansowały konferencje i projekty naukowe w zamian oczekując ulepszenia metod zbierania materiałów i podwyższania jakości zgromadzonych danych. Pierwsza konferencja (zorganizowana przez *Royal Statistical Society and Social Science Research Council*) odbyła się w 1978 w Wielkiej Brytanii i dotyczyła problemów retrospekcji i przypominania sobie informacji potrzebnych do udzielania odpowiedzi na pytania w wywiadach kwestionariuszowych. Dwa lata później (pod patronatem *Bureau of Social Science Research* oraz *U.S. Bureau of the Census* i *Bureau of Justice Statistics*) zorganizowano spotkanie psychologów poznawczych i metodologów w Stanach Zjednoczonych, aby dyskutować nad zastosowaniem osiągnięć psychologii do badań wiktymologicznych. Podobny dialog dwóch grup naukowców miał miejsce w Niemczech Zachodnich pod auspicjami ZUMA (*Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen* – ośrodek badawczy finansowany z państwowych pieniędzy). Dyskutowano nad zastosowaniem teorii wypracowanych przez psychologów kognitywnych w badaniach opinii publicznej. Głównym przedmiotem zainteresowań były sprawy związane ze zdrowiem i kondycją społeczeństwa. Ważne stały się kwestie przypominania sobie przez respondentów pewnych zachowań związanych z profilaktyką zdrowotną (pytania dotyczyły chronicznego bólu, częstotliwości wizyt u dentysty i lekarza, stosowania diety, odzwyczajania się od palenia). Próbowano ustalić, jaki wpływ na udzielane przez ankietowanych odpowiedzi ma ich nastrój czy treść wcześniejszych pytań kwestionariusza.

W 1993 roku odbyło się pierwsze seminarium CASM¹ (*Cognitive Aspects of Survey Methodology*), którego uczestnicy stawiali sobie za cel poprawę jakości gromadzenia danych w badaniach sondażowych. Chciano także spowodować, aby przelotne dotąd kontakty między psychologami poznawczymi a metodologami nabrały systematyczności i zaowocowały długofalową współpracą. W trakcie drugiego spotkania² CASM, które miało miejsce w 1997 roku, przeprowadzono analizę badań podjętych przez uczestników pierwszego seminarium, podsumowano dotychczasowe osiągnięcia, a także pokazano, jak ważna jest wspólna działalność badawcza psychologów poznawczych i metodologów surveyowych.

Spotkania dwóch grup praktyków posługujących się zupełnie innymi metodami badawczymi umożliwiały niewątpliwie wymianę doświadczeń i uświadomienie sobie ograniczeń własnej dziedziny. Wymiana była owocna dla obu stron³. Psychologowie poznawczy mieli szansę zastosować teorie testów do badania dużych prób w warunkach naturalnych, skorzystać z danych gromadzonych przez wiele lat, umożliwiających śledzenie zmian w czasie, zapoznać się z innymi technikami badawczymi, niż te stosowane w psychologii, testować hipotezy nie tylko w laboratorium, ale i w terenie. Metodologowie natomiast, zaczęli wykorzystywać do oceny własnych kwestionariuszy metody kognitywne i zwrócili uwagę na procesy poznawcze, które mają miejsce od momentu usłyszenia pytania przez respondenta do udzielenia przez niego odpowiedzi. Chętniej w swoich badaniach wykorzystywali eksperymenty. Oczywiście grupy badawcze złożone z metodologów i psychologów kognitywnych miały dość szerokie pole badań, w wyniku czego prowadzono rozważania w kilku zasadniczych dziedzinach badań: nad pamięcią autobiograficzną, nad rozumieniem pytań, pamięcią związaną z datami i zdarzeniami, nad porządkiem pytań i sposobem ich sformułowania oraz nad porządkiem odpowiedzi uzyskiwanych na pytania.

¹ Do materiałów z pierwszego seminarium nie udało nam się dotrzeć, dlatego też wszystkie informacje na ten temat rekonstruujemy na podstawie książki, którą wydano po drugim spotkaniu CASM – M. G. Sirken, D. J. Herrmann, S. Schechter, N. Schwarz, J. M. Tanur, R. Tourangeau (eds.). *Cognition and survey research*. Wiley, New York 1999.

² Drugie seminarium zatytułowano *Second Advanced Research Seminar in the Cognitive Aspects of Survey Methodology*, składało się zaś z czterech sesji dotyczących historii, statusu i podsumowania działalności dotychczasowych spotkań, przeglądu teoretycznych powiązań pomiędzy metodologią i psychologią poznawczą, prób zastosowania innych teorii niż teoria poznawcza w socjologii sondażowej oraz nowych obszarów badawczych, którymi mogą zająć się uczestnicy seminarium [Sirken i in. 1999].

³ O korzyściach i perspektywach dalszych badań podejmowanych wspólnie przez psychologów kognitywnych i metodologów surveyowych piszą m.in.: J. Jobe i David J. Mingay *Cognition and survey measurement: history and overview*. [Jobe, Mingay 1991]; S. Sudman *Perspectives for future development* [Hippler, Schwarz, Sudman 1987]; E. Martin, C. Tucker *Toward a research agenda: future development and applications of cognitive sciences to survey* [Sirken i in. 1999].

Badacze kognitywni przeprowadzali swoje eksperymenty głównie na grupach studenckich. Przygotowywali specjalne narzędzia badawcze składające się z niewielkiej liczby pytań – bodźców i często dokonywali kilku pomiarów. Warunki te dalekie były od naturalnych i rzadko kiedy eksperymenty cechowały się wysoką trafnością zewnętrzną. Badacze surveyowi stosowali wielkie, dobrane losowo próby, ale nie skupiali się na procesach umysłowych zachodzących u poszczególnych respondentów. Wielokrotnie mieli też problemy z oceną zebranych materiałów. W trakcie swojej pracy psychologowie kognitywni zwrócili uwagę metodologom, że udzielanie odpowiedzi na pytanie w kwestionariuszu nie jest jednorazowym aktem, ale procesem składającym się z kilku operacji umysłowych: zrozumienia pytania, przywołania odpowiednich informacji, sformułowania odpowiedzi i udzielenia odpowiedzi ankietarowi. Zbudowano teoretyczne modele dotyczące zadawania pytań⁴ i odpowiadania na nie, dzięki którym można było wyjaśnić wpływ budowy kwestionariusza na uzyskiwane informacje. Psychologowie poznawczy wyjaśnili wiele efektów związanych z budową kwestionariusza. Czasami efekty te daje się wyeliminować zupełnie (można np. uniknąć efektu kontekstu poprzez wprowadzenie pytań buforowych), w innych przypadkach świadomość, że efekty mogą się pojawić pozwala na „ostrożniejszą” interpretację uzyskanych wyników. Psychologowie dostarczyli teoretycznych podstaw, które metodologowie wykorzystują do konstruowania narzędzi badawczych.

Eksperymentalne badania laboratoryjne tak rzadko stosowane w socjologii okazały się w toku tej współpracy najlepszą procedurą służącą udoskonalaniu narzędzia badawczego oraz kontrolowaniu czynników zakłócających proces uzyskiwania informacji. S. Sudman i N. M. Bradburn⁵ wyróżnili trzy grupy czynników, które mogą wpływać na odpowiedzi udzielane przez respondentów w badaniach surveyowych:

1. czynniki związane ze sformułowaniem pytania⁶ (a także budową kwestionariusza i sytuacją wywiadu),
2. czynniki związane z cechami charakterystycznymi i zachowaniem ankietarza⁷,

⁴ Dwa z nich przedstawiamy w dalszej części tego rozdziału.

⁵ W książce *Response effects in surveys. A review and synthesis*. wyróżnili oni najpierw te czynniki, następnie zaś dokonali wtórnej analizy badań, pokazując wpływ różnych czynników na odpowiedzi udzielane przez respondentów – wykorzystali przy tym własny (nie pochodzący z analizowanych badań) klucz kategoryzacyjny [Sudman, Bradburn 1974].

⁶ Do związanych z tym czynników zaliczyli m.in.: długość wywiadu, miejsce wywiadu, obecność w nim osób trzecich, sposób zapisu, stopień standaryzacji kwestionariusza, miejsce pytania w kwestionariuszu, ilość słów w pytaniu, obecność trudnych wyrazów w pytaniu, jego tematykę itp. [Sudman, Bradburn 1974, s. 21–22].

⁷ Ankietarów charakteryzowano za pomocą cech społeczno-demograficznych (np. płeć, wiek, rasa, wykształcenie), ich doświadczenia w przeprowadzaniu wywiadów i nastawienia do sytuacji badawczej (obawy, wrogości), a także proporcji braków odpowiedzi w przeprowadzonych przez nich wywiadach [Sudman, Bradburn 1974, s. 22–23].

3. czynniki związane z cechami społeczno-demograficznymi oraz motywacją respondenta⁸.

Po analizie wielu badań doszli oni do wniosku, że wyjątkowo duże znaczenie ma to, w jaki sposób zadajemy respondentom pytanie. Sam sposób sformułowania pytania może wpłynąć na różne jego rozumienie, a co za tym idzie, na udzielenie różnych (co do sensu) odpowiedzi. Podkreślali w związku z tym, że pytania powinny być dzięki prostym sformułowaniom semantycznie proste, gdyż zastosowanie złożonych konstrukcji, tak jak trudnej terminologii, powoduje wzięcie pod uwagę przez różnych respondentów odmiennych aspektów tego samego zjawiska, czy tej samej sprawy (ale nawet przez tych samych respondentów wahających się, która z możliwych interpretacji pytania jest „trafna”). Te same pytania mogą znaczyć coś zupełnie innego dla różnych ludzi i trudno ustalić, jakie znaczenie badani przypisują poszczególnym kwestiom, o które pytamy. Ci sami respondenci mogą ponadto przypisywać odmienny sens i odmienne znaczenie sprawom, o które pytamy ich w dwóch różnych momentach czasowych. Psychologowie kognitywni tłumaczą te odmienne interpretacje różnicami w schematach poznawczych, które ulegają ciągłym zmianom, uzupełnieniom i przeformułowaniom.

2.2. Rola schematów poznawczych w analizie wywiadu kwestionariuszowego

Psychologia poznawcza⁹ jest dyscypliną niejednorodną. W jej obrębie można wyróżnić wiele mikroteorii opisujących procesy spostrzegania, pamięci, myślenia, wyobraźni¹⁰. Dla wszystkich mikroteorii wspólne jest założenie, że za-

⁸ Respondenta, podobnie jak i ankietę, opisywano za pomocą cech społeczno-demograficznych oraz motywacji do udziału w badaniu (postawy wrogości, obawy, rozmaite nastawienia) [Sudman, Bradburn 1974, s. 22–23].

⁹ T. Maruszewski w rozdziale „Poznawczy nurt psychologii – próba nobilitacji wiedzy potocznej” [1983] wyróżnił dwa zasadnicze kierunki czy też podejścia w psychologii poznawczej: umiarkowane i radykalne. Naukowcy opowiadający się za podejściem umiarkowanym uważają, że do jednostki docierają informacje o charakterze: 1. afektywnym, które nakazują spolaryzowane spostrzeganie świata w kategoriach czarno białych oraz 2. deskryptywnym, związanym z obiektywnymi właściwościami obiektów. Ograniczanie się do jednego rodzaju informacji daje jednostronny obraz świata [Lewicka 1985; Kofta 1991; Czapiński 1985; Fiske, Pavelchak 1993]. Podejście radykalne, związane z teorią atrybucji, rezygnuje z wyjaśnień odwołujących się do emocji i mówi tylko o przetwarzaniu informacji, z których racjonalny człowiek potrafi wyłowić ukryte prawidłowości i procesy [Kofta 1985; Kruglanski, Kral 1993; Kruglanski 1986].

¹⁰ Przeglądając podręczniki akademickie, w których prezentowane jest podejście poznawcze, można zetknąć się z następującymi pojęciami: spostrzeganie, uwaga, uczenie się, pamięć, myślenie, percepcja, wyobraźnia, procesy pamięciowe, racjonalność. W rozdziale tym zajmujemy się tylko fragmentem prac psychologów kognitywnych, który jest pomocny przy analizach wywiadów kwestionariuszowych, stąd też nie wszystkie z tych pojęć zostaną przez nas wykorzystane.

chowanie człowieka i jego procesy motywacyjno-emocjonalne zależą od informacji, które odbiera. *Można trafnie przewidzieć zachowanie człowieka, jeśli pozna się sposób, za pomocą którego tworzy on reprezentacje świata* [Maruszewski 1983, s. 11]. Nie istnieje już zgoda co do tego, w jaki sposób tworzy się reprezentacje świata. Próbuąc podać najkrótszą definicję psychologii poznawczej należy wziąć pod uwagę, że zajmuje się ona nabywaniem, porządkowaniem, gromadzeniem i wykorzystywaniem wiedzy [Maruszewski 2001, s. 13]. Naukowcy pracujący w tym nurcie starają się wyjaśnić, jak ludzie myślą i rozumieją świat, a następnie [...] *jak wykorzystują swoją wiedzę, aby kierować swoimi decyzjami i działaniem* [Markus 1993, s. 104]. Według Tomasza Maruszewskiego psychologia kognitywna może rozwijać się w dwóch kierunkach:

– tworząc fragmentaryczne mikroteorie opisujące szczegółowe procesy, które [...] *będą się cechowały wysoką precyzją i elegancją, będą też miały wiele potwierdzeń empirycznych* [Maruszewski 2001, s. 16].

– budując ogólną koncepcję człowieka, zgodnie z którą jego zachowanie regulowane jest przez powiązane ze sobą procesy poznawcze i emocjonalne.

Psychologowie kognitywni traktują człowieka jako samodzielny podmiot, który działa w sposób celowy i świadomie podejmuje decyzje, [...] *sprawując nad nimi poznawczą kontrolę* [Kozielecki 1997, s. 170]. Przyjmując punkt widzenia George’a A. Kelly¹¹, można twierdzić, iż ludzie poznają świat przez interpretację zjawisk, dzięki czemu możliwe staje się przewidywanie zdarzeń i sprawowanie kontroli nad własnym życiem. G. A. Kelly nazywa człowieka „badaczem z ulicy” i przypisuje mu świadome działania charakterystyczne dla naukowych badań empirycznych. Uważa on, że profesjonalny naukowiec nie dysponuje wcale lepszymi procedurami poznawczymi niż przeciętny człowiek. Stawia więc znak równości pomiędzy poznawczym funkcjonowaniem każdego człowieka, a funkcjonowaniem naukowca. „Badacz z ulicy” tak samo, jak badacz profesjonalista stara się nie tylko odwzorować świat, w którym żyje, ale także wyjaśnić go i przewidzieć w nim rozmaite zdarzenia. Konstruuje więc na swój własny użytek teorie, które – jak teorie w nauce – zostają poddane sprawdzeniu, a po pomyślnym przejściu weryfikacji są wykorzystywane w codziennym funkcjonowaniu¹².

Chcąc zrozumieć, czy też przewidzieć zachowanie człowieka, należy wpiąć zrozumieć, w jaki sposób postrzega on zjawiska, jakie w stosunku do nich żywi emocje oraz jakie w związku z nimi podejmuje działania. Utrwalone w pamięci informacje o tych trzech aspektach rzeczywistości, czyli fragmentów świata,

¹¹ Sposób, w jaki Kelly spostrzega człowieka, przypisując mu cechy naukowca, rekonstruujemy za T. Maruszewskim [Maruszewski 1983, s. 15–25].

¹² Czy zatem można – pół żartem, pół serio – powiedzieć, że wywiad kwestionariuszowy jest spotkaniem dwóch naukowców, a właściwie „badacza z ulicy” i wysłannika naukowca – ankietę (który tu również jako „naiwny badacz” może być zresztą traktowany)?

nazywane są schematami poznawczymi¹³ (strukturami poznawczymi lub reprezentacjami poznawczymi).

Schematy poznawcze są [...] *semantyczną reprezentacją określonego rodzaju treści* [Wojciszke 1986, s. 16]. Zawierają one uogólnioną i wyabstrahowaną wiedzę odnoszącą się do konkretnych doświadczeń jednostki. Dzięki nim człowiek nie musi od nowa opracowywać wszystkich docierających do niego informacji, wystarczy bowiem [...] *że określi klasę, do której należy spostrzegany obiekt, a może odwołać się do właściwości charakteryzujących wszystkie obiekty należące do tej klasy* [Maruszewski 1993, s. 15]. Oszczędza przez to czas, gdyż może skupić się na przedmiotach, których nie zna. W schematach wyrażone są właściwości obiektywne (to informacje o tym jak przebiegają konkretne zdarzenia), funkcjonalne (informacje mówiące o typowych zachowaniach) oraz afektywne (informacje związane z reakcjami emocjonalnymi wobec określonego obiektu). Pojęcie schematu poznawczego jest bardzo ogólne, gdyż tak rozumiany schemat może – jak się przyjmuje – odzwierciedlać zarówno przedmioty, zdarzenia i ich sekwencje, jak i właściwości tychże. Stąd też dzieli się następnie schematy poznawcze na:

- schematy przedmiotowe, zawierające charakterystyczne cechy zbioru egzemplarzy (np. w przypadku ludzi mogą odnosić się one do ich wyglądu zewnętrznego, cech psychicznych lub przejawianych zachowań);
- schematy zdarzeń, czyli skrypty, mieszczące w sobie sekwencje scen (np. zdarzeń lub czynności), zestaw uczestników tych scen, rekwizytów, którymi się posługują, warunków potrzebnych do zainicjowania zdarzenia oraz rezultatów tych czynności;
- schematy atrybutywne, które wyróżniają tylko cechy zdarzeń czy właściwości przedmiotów [Wojciszke 1986, s. 16].

Schematy wykształcają się na drodze wielokrotnego powtarzania się zdarzeń, stykania się z określonymi przedmiotami lub wyodrębniania ich cech dominujących i decydują o tym, co z otoczenia człowieka zostanie zauważone, a co pominięte. Każdy schemat spełnia więc następujące funkcje:

- reprezentacyjną, kiedy odzwierciedla określony fragment świata;
- procedury orientacyjnej, [...] *programu poznania tego fragmentu świata, do którego schemat się odnosi* [Wojciszke 1986, s. 38];
- procedury postępowania, czyli sposobów działań podejmowanych w stosunku do zjawisk w tym fragmencie świata.

Człowiek posługuje się schematem w taki sposób, że zawarte w nim informacje porównuje z informacjami, które do niego właśnie docierają podejmując de-

¹³ Istnieje wiele sposobów definiowania schematów poznawczych, w rozdziale tym odwołujemy się do koncepcji przedstawionej przez Bogdanę Wojciszke w książce *Teoria schematów społecznych. Struktura i funkcjonowanie jednostkowej wiedzy o otoczeniu społecznym*. Ossolineum, Wrocław 1986.

cyzje o ich zgodności¹⁴. Nowe dane zostają zakodowane w tym samym miejscu pamięci i z taką samą etykietą, jak informacje do nich podobne. Schematy zawierają w sobie strategie zapamiętywania informacji i ich przypominania. *Schematy wykorzystywane jako podstawa formułowania sądów, decyzji, wniosków i przewidywań, ciągle się zmieniają i aktualizują* [Markus 1993, s. 109]. Przyjmuje się, że schematy mają budowę hierarchiczną, opierającą się na zasadzie relacji „całość – część” (informacje na temat ręki, nogi, głowy składają się na wiedzę o ciele człowieka) i na zasadzie relacji „ogólności” (informacje na temat ciała kobiety, ciała mężczyzny zostają uogólnione w schemacie „ludzkie ciało”).

Każdy schemat jest w pełni autonomiczną częścią tej struktury, co znaczy, że może być uaktywniony tylko on jeden, niekoniecznie więc wraz z nim muszą zostać uaktywnione wszystkie schematy ogólniejsze, czyli te, w których się zawiera. Pytając ludzi np. o konkretnego polityka uruchamia się schemat przechowyujący informację na jego temat, ale nieaktywne pozostać mogą schematy odnoszące się do postaci polityka „typowego” czy „wzorcowego”. Schematy ponadto mają „budowę procedury poznawczej”¹⁵, ponieważ można na nich wykonywać podstawowe operacje poznawcze takie, jak rozpoznawanie, porównywanie, wnioskowanie, ocenianie czy przypominanie. Dzięki porównywalności schematów możemy np. prosić respondentów, aby zestawili ze sobą dwóch kandydatów startujących w wyborach prezydenckich i wybrali tego, który wydaje się bardziej właściwy. Informacje zgromadzone w schematach poznawczych ułatwiają respondentom przypominanie zdarzeń, w których brali udział, umożliwiają ocenić sytuację polityczną w kraju, pozwalają na rozpoznanie i wybranie z listy tytułów programów telewizyjnych te, które oglądają najczęściej itd.

Wojciszke podkreśla, że [...] *treści zawarte w schemacie stanowią odzwierciedlenie świata rzeczywistego, choć nie jest to odbicie lustrzane, lecz selektywne, przetworzone i uschematyzowane w wyniku poznawczej aktywności podmiotu i na użytek tejże aktywności* [Wojciszke 1986, s. 75]. Schemat zawsze jest reprezentacją najbardziej typowych, zasadniczych i wyrazistych cech danego przedmiotu, sytuacji czy właściwości. Nie są raz stworzonym i biernym zbiorem zgromadzonych informacji, ponieważ pod wpływem docierających do człowieka danych ulegają ciągłym interpretacjom, przekształceniom, uzupełnieniom i reorganizacjom.

¹⁴ Tacy [...] *spostrzegający, którzy już utworzyli sobie obraz cechy, obserwując zachowania zgodne z dotychczasowym wyobrażeniem dyspozycji osoby, zachowania te przypisują jej „prawdziwemu ja”, natomiast zachowania niezgodne – czynnikiem powierzchownym i zmiennym* [Cantor, Mischel 1993]. Siegnijmy po pewną ilustrację: obserwując więc – sięgamy po pewną ilustrację – niezgodne z naszymi wyobrażeniami zachowania przedstawicieli danego zawodu, będziemy skłonni przypisywać je jakimś czynnikom od nich niezależnym, np. braniu łapówek wyjaśnimy trudną sytuacją materialną, a nie brakiem uczciwości.

¹⁵ Określenie użyte przez J. Trzebińskiego w artykule: *Rola schematów poznawczych w zachowaniach społecznych* [w:] *Psychologia spostrzegania społecznego*, red. M. Lewicka, Książka i Wiedza, Warszawa 1985.

Jerzy Trzebiński porównuje schematy poznawcze do scenariuszy sztuk teatralnych, ponieważ składają się ze [...] *zmiennych powiązanych ze sobą określonymi stałymi relacjami* [Trzebiński 1985, s. 266]. W scenariuszu, w którym stała się: istota każdej występującej postaci, relacje pomiędzy aktorami, udział rekwizytów i scenografii, jest też miejsce na czynniki zmienne, np. aktorów grających poszczególne role, elementy gry aktorskiej, reżyserską interpretację sztuki. Schematy, którymi ludzie posługują się na co dzień, zawierają oprócz elementów stałych, np. sposobów zachowania służących temu, aby osiągnąć określony cel, również części zmienne, np. środki, za pomocą których cel ten można osiągnąć. Oczywiście schematy zdecydowanie przewyższają scenariusze – mają, jak określa to Trzebiński, bardziej od nich różnorodną strukturę.

Schematy poznawcze, które posiada człowiek, zazwyczaj znajdują się w stanie „uśpienia” i dopiero odpowiedni bodziec sprawia, że przeobrażają się w wiedzę aktualnie używaną. Takim bodźcem może być więc – co interesuje nas tutaj szczególnie – pytanie kwestionariuszowe. Badacze poznawczy zastanawiają się jednak, jak to się dzieje, że schematy mają zdolność takiego uaktywniania się. Wyróżnia się w związku z tym dwa rodzaje aktywizacji. *Aktywizacja wstępna* oznacza początkowy wzrost dostępności schematów, w wyniku czego są one potencjalnie gotowe do wykorzystania w procesach myślowych. Wydaje się, że czynnikiem, który w wywiadzie kwestionariuszowym mógłby stanowić pierwszy bodziec aktywizujący schematy jest wprowadzenie do danego bloku pytań, np. zdania: *Przejdźmy teraz do spraw związanych z sytuacją polityczną w kraju*. W umyśle badanego zostają „przebudzone” wszystkie schematy dotyczące jego poglądów politycznych, cała ułożona w nich wiedza na temat sfery politycznej w Polsce. *Aktywizacja bieżąca* odnosi się natomiast do „wywołania” schematów potrzebnych w trakcie rozwiązywania jakiegoś problemu, to znaczy potrzebnych wtedy, kiedy – jak w naszym przykładzie – zadajemy respondentom konkretne pytania z umieszczonego w kwestionariuszu bloku dotyczącego polityki.

Interesujące wydaje się przesłedzenie, co powoduje, że niektóre schematy podlegają aktywizacji wstępnej. Wojciszke [1986, s. 77–104] wyróżnił sześć czynników wpływających na to uaktywnienie.

Po pierwsze, własne doświadczenia jednostki powodują, że na podstawie subiektywnych oczekiwań co do wydarzeń, które mogą nastąpić, uaktywniają się poszczególne schematy. Po wstępie do bloku tematycznego, o którym pisaliśmy wyżej, respondent na podstawie wcześniejszych doświadczeń związanych z rozmowami na tematy polityczne może się spodziewać, że padnie pytanie o to, na kogo oddał swój głos w ostatnich wyborach. Schematy zawierające te informacje wchodzą tak oto w stan „pobudzenia”.

Po drugie, cel, który osoba ma osiągnąć, wpływa na uaktywnianie schematów potrzebnych do jego realizacji. W naszym przypadku celem może być udzielenie odpowiedzi na pytania związane z tematyką polityczną.

Po trzecie, łatwiej uruchamiane są schematy, które ostatnio były przez jednostkę wykorzystywane. Ten czynnik daje podstawy do wyjaśnienia wpływu wcześniejszych pytań z kwestionariusza na pytania późniejsze, przy czym między tymi pytaniami nie musi być zgodności co do treści¹⁶.

Po czwarte, częstotliwość, z jaką był aktywizowany schemat w przeszłości, wpływa na jego łatwiejsze stawianie się czynnym obecnie. Jeśli więc człowiek chętniej i więcej dyskutował na tematy polityczne, to w sytuacji wywiadu jego schematy magazynujące wiedzę na ten temat stają się szybciej aktywne.

Po piąte, schemat, który był częściej uruchamiany i zawiera w sobie więcej wiedzy na dany temat, ma większe szanse na bycie aktywnym, niż schemat słabo wykształcony i ciągle „uśpiony”. Łatwiej jest udzielić odpowiedzi na pytanie, jeśli posiada się większą wiedzę na dany temat, nawet gdy nie ma się jeszcze wykształconej opinii. Prostsze będzie zatem dla respondenta sformułowanie odpowiedzi na temat założeń budżetu państwa na następny rok kalendarzowy, gdy interesuje się sprawami gospodarczymi kraju i czytał o tym dużo w prasie, nawet jeśli jeszcze nie potrafi zająć w tej sprawie jednoznacznego stanowiska, niż gdy nic na ten temat nie wie.

I wreszcie po szóste, na aktywność schematu wpływają powiązania z innymi schematami charakteryzującymi się wysoką dostępnością. Szybciej wraz ze schematami odnoszącymi się do spraw polityki uruchomione więc zostaną schematy dotyczące gospodarki, niż schematy na temat samopoczucia respondenta.

Na aktywizację bieżącą ma natomiast wpływ nie tylko to, co dzieje się w umyśle człowieka, ale także bodźce docierające z zewnątrz, a przede wszystkim ich typowość, wyrazistość oraz zdolność wywołania schematu. Im bardziej bodziec pasuje do naszego schematu tym większa szansa, że schemat będzie wykorzystany. Im lepiej widzimy dany bodziec (ponieważ jest on bardziej wyrazisty, wychodzi na pierwszy plan, wybija się spośród innych, łatwo pobudza wyobraźnię), tym łatwiej uruchamiany jest określony schemat. Im więcej informacji na temat bodźca do nas dociera, tym większa szansa, że odzyskamy w naszych głowach odpowiednie schematy. Wynika z tego, że im lepiej swoim tematem „przystaje” do schematu pytanie, które usłyszy respondent, tym łatwiej schemat ten zostanie w jego umyśle uaktywniony i tym szybciej udzieli on odpowiedzi istotnej. Wyrazistość, dobre sformułowanie pytania, „wybicie się” go spośród innych pytań, zwrócenie przez badacza uwagi na problem, który jest znany badanym, to może sprzyjać „łatwiejszemu” udzielaniu odpowiedzi na pytanie. W podobny sposób przejrzyste wyjaśnione i zaprezentowane pro-

¹⁶ Wystarczy, że dwa pytania będą przez swój temat należały do tego samego skryptu opisującego wydarzenia, w których brał udział respondent, np. w skrypcie „głosowanie” mogą znaleźć się informacje dotyczące głosowania w ostatnich wyborach parlamentarnych, samorządowych czy wyborach na stanowisko kierownika w miejscu pracy respondenta.

blemy badawcze, przemyślana lista pytań, dobrze ułożona lista odpowiedzi pomagają badanym w „gładkim” wykonaniu zadania, które stawia przed nimi badacz w wywiadzie kwestionariuszowym.

2.3. Znaczenie pamięci

Szczególną uwagę psychologów poznawczych przyciąga pamięć autobiograficzna, czyli pamięć deklaratywna¹⁷ odnosząca się do przeszłości jednostki. Pamięć autobiograficzna – według Tomasza Maruszewskiego – ma następujące właściwości:

1. jest uporządkowana sekwencyjnie, dzięki temu badani są w stanie wymienić po kolei ważne wydarzenia z ich życia,
2. jest datowana – wydarzenia wiążą się z określonymi, dokładnymi lub bardziej ogólnymi oznaczeniami czasowymi (samo przypisywanie konkretnego dnia, miesiąca i roku określonego wydarzeniu zajmuje bardzo dużo miejsca w pamięci, dlatego ludzie wolą stosować swoje własne oznaczenia czasowe),
3. zdarzenia wchodzące w skład sekwencji mają dla jednostki pewien sens, dzięki czemu nawet, jeśli badani nie pamiętają dokładnie przebiegu danego zdarzenia, są w stanie te luki uzupełnić,
4. ośrodkiem pamięci jest *Ja*, przy czym w zdarzeniach tych badani nie musi uczestniczyć osobiście, wystarczy, że są one dla niego bardzo ważne (jest to istotne z punktu widzenia zadawania pytań o ocenę przełomowych wydarzeń politycznych i społecznych – nawet jeśli np. badani nie brali udziału w strajkach, potrafili przypomnieć sobie informacje potrzebne do ich oceny).

Pamięć autobiograficzna cechuje się ogólnie dużym ładunkiem emocjonalnym, bowiem to, co jest dla ludzi emocjonalnie obojętne, nie jest w niej przechowywane. Inaczej wszakże przechowywane są informacje świeże, czasami nawet w postaci dosłownego zapisu wydarzeń, któremu towarzyszą wielkie emocje, inaczej natomiast informacje o zdarzeniach, które miały miejsce dawno, przechowywane są one najczęściej w postaci schematów zdarzeń z mniejszym ładunkiem emocjonalnym. Warto wziąć to pod uwagę, kiedy zadaje się w kolejnych sondażach pytania dotyczące np. tej samej afery politycznej. Powstaje problem, czy zmiany w opiniach są rzeczywiście zmianami poparcia albo jego braku, czy też raczej funkcją „starzenia się” informacji. Badacze mówią, że w stosunku do

¹⁷ Pamięć deklaratywna [...] przechowuje informacje w postaci abstrakcyjnych lub konkretnych reprezentacji angażujących język i właśnie dzięki wykorzystaniu języka mogą być łatwo przywoływane w postaci słownej [Maruszewski 2001, s. 161]. Zdarzenia tak zapisane mogą być przywoływane w warunkach odmiennych od tych, w których były zapisywane, dzięki czemu nie musimy zabierać respondentów na wakacje, ażeby opowiedzieli nam, gdzie spędzili ostatni urlop. Czasami bardzo trudno jest przywołać odpowiednie informacje, ale jeśli to się uda, to można na nich dokonywać różnych operacji myślowych.

pamięci autobiograficznej istnieje *efekt względnej świeżości* [Maruszewski 2001, s. 242], to znaczy, że większość naszych wspomnień pochodzi z ostatniego roku. Kiedy w badaniach proszono ludzi o przypomnienie sobie wydarzeń z własnego życia, to od jednej trzeciej do dwóch trzecich stanowiły w tych relacjach zdarzenia nie starsze niż dwunastomiesięczne¹⁸. Im bardziej badacze swoimi pytaniami cofali się w czasie, tym badani mniej pamiętali, przy czym utrata informacji była właściwie równomierna, co oznacza, że ludzie z każdym rokiem zapominali mniej więcej taką samą ilość informacji.

Do pamięci autobiograficznej dużą rolę przywiązują badacze zajmujący się profilaktyką zdrowotną. Rozważano tę kwestię w odniesieniu do przypominania sobie przez respondentów informacji o chronicznym bólu, wizytach u lekarza, odzwyczajaniu się od palenia czy stosowaniu diety¹⁹. Badacze podkreślają, że gdy chodzi o zdarzenia, które miały miejsce wielokrotnie (np. wizyty u lekarza), respondenci umieją opisać „wzorcową” wizytę u lekarza (posiadającą cechy każdej z kolejnych wizyt), ale nie potrafią przywołać z pamięci informacji dotyczących pojedynczych wydarzeń. Związane jest to raczej z przywoływaniem skryptów dotyczących rodzaju danego wydarzenia, niż z odtwarzaniem w pamięci ostatniej wizyty. Opisuje się typową wizytę, ponieważ cechy pojedynczych spotkań z lekarzem zacierają się w czasie i stapiają w jedno. Dodatkowo łatwiejsze do przypomnienia są choroby, które respondent przechodził ostrzej, niż tylko lekkie przeziębienia. Związane to jest z przechodzeniem informacji z pamięci epizodycznej²⁰ do pamięci semantycznej²¹, które sprawia, że z czasem traci się szczegóły i wszystkie podobne wydarzenia zlewają się w jedną całość. W przypadku przewlekłych dolegliwości długie leczenie, któremu poddawani są pacjenci, zaczyna być więc postrzegane jako całość i nie jest rozdzielane na poszczególne wizyty u lekarza i zabiegi poprawiające zdrowie.

¹⁸ E. Berschaid [1994] *Interpersonal relationships*, Annual Review of Psychology, 45, s. 79–129, podajemy za Maruszewskim [2001 s. 242].

¹⁹ Przywoływanie z pamięci zachowań związanych z profilaktyką zdrowotną, leczeniem, dietami, paleniem, chronicznym bólem jest głównym tematem badań podejmowanych przez Jareda B. Jobe’a i jego współpracowników [Brewer i in. 1989; Jobe i in. 1990; Means i in. 1989; Smith i in. 1991; Salovey i in. 1989].

²⁰ Pamięć epizodyczna przechowuje informacje o zdarzeniach i faktach, z którymi mieliśmy bezpośredni kontakt. Informacje porządkowane są według dat lub konkretnych zdarzeń z życia. Dotyczy zawsze osobistej przeszłości. Przypominanie sobie informacji zgromadzonych w tej pamięci związane jest z dość dużym wysiłkiem, ponieważ najczęściej musimy uświadomić sobie, co robiliśmy danego dnia, o danej godzinie.

²¹ Pamięć semantyczna przechowuje informacje dostarczane z różnych źródeł, najczęściej za pomocą języka. Informacje uporządkowane są pojęciowo w wielu różnych klasyfikacjach. Pamięć ta dotyczy świata zewnętrznego, a przywoływanie zgromadzonych w niej informacji jest automatyczne. Dodajmy tu, iż wyróżnia się też trzeci rodzaj pamięci – pamięć proceduralną – związaną ze skutecznym reagowaniem w pewnych sytuacjach. Mówi ona, jak należy się zachować i odpowiada zautomatyzowanym reakcjom na określone bodźce.

Badacze zauważają także, że respondenci przywołując jakieś zdarzenia z pamięci, mają tendencję do przesuwania ich w czasie, co powoduje, iż wydarzenia z dalekiej przeszłości wydają się im niedawne. Jest to *efekt teleskopu ku przyszłości* (*forward telescoping*). Czasami następuje coś odwrotnego: odsuwamy w czasie zdarzenia, które miały miejsce niedawno. Jest to tak zwany *efekt teleskopu w przeszłość* (*backward telescoping*), pojawiający się zdecydowanie rzadziej²².

Psychologowie poznawczy bacznią uwagę skupiają na pamięci badanych, pełniącej zasadniczą funkcję w udzielaniu odpowiedzi na pytanie. Kiedy uczestniczy się w jakimś zdarzeniu lub jest się jego świadkiem, zostaje ono zapamiętane poprzez „włożenie” w odpowiednie szufladki pamięci. Umieszczenie to wiąże się z szeregiem procesów myślowych, które pozwalają na odszukanie odpowiednich struktur poznawczych pasujących do tego zdarzenia, zakodowanie informacji o danym zdarzeniu, często dołączenie do niego emocji, które towarzyszyły uczestnikowi zdarzenia. Zakodowanie to jest bardzo ważne z punktu widzenia przywoływania z pamięci, gdyż pytając o dane zjawisko zazwyczaj wywołujemy cały jego poznawczy kontekst. Charakterystyczne jest też to, że każdy człowiek koduje informacje w inny sposób i nawet wielu uczestników tych samych zdarzeń może pamiętać je w zupełnie inny sposób. Zadawanie tych samych pytań różnym ludziom o przebieg zdarzeń, w których razem uczestniczyli, czasami dostarcza zupełnie rozbieżnych informacji.

Każdy respondent ma inne schematy poznawcze, ponieważ jego sposób przechowywania informacji jest ściśle związany z doświadczeniami życiowymi. Jednak w przekonaniu o uniwersalności procesów umysłowych zwolennicy podejścia poznawczego zakładają, że cała wiedza wszystkich osób jest w taki sam sposób zmagazynowana i że wobec tego po zadaniu pytania w wywiadzie kwestionariuszowym następują u wszystkich takie same czynności potrzebne do udzielenia na nie odpowiedzi. Z wyjątkiem bardzo traumatycznych zdarzeń, które mogą zostać zatarte pod wpływem amnezji, ludzie zazwyczaj przechowują w swojej pamięci bardzo wiele opisów sytuacji, osób, emocji. Wina za trudności w wydobywaniu tych danych z pamięci wydaje się leżeć po stronie badacza, gdyż to on ułomnie formułuje pytania. Podkreśla się, że zamiast pytać ludzi bezpośrednio o jakieś zdarzenie, należy raczej umieścić je w kontekście, ponieważ w pamięci nie ma zgromadzonych „czystych zdarzeń” odnoszących się tylko do konkretnej czynności ale najczęściej występują w niej całe sytuacje. Zamiast pytać więc respondentów, kiedy ostatnio pili alkohol, lepiej zapytać o picie alkoholu z przyjaciółmi przy okazji oglądania telewizji czy jedzenia posiłku [Schwarz 1990a,

²² Pojęcia *forward telescoping* i *backward telescoping* opisali S. Sudman i N. M. Brudburn w artykule *Effects of time memory factors on responses in survey*. Journal of the American Statistical Association 68, (s. 805–815), podajemy za B. Means, A. Nigam, M. Zarow, E. F. Loftus, M. S. Donaldson, G. Washington [1989]. *Autobiographical memory for health-related events*. Vital and Health Statistics. Section 6: Cognition and Survey Measurement. No. 2

s. 102; Strube 1987, s. 97]. Tak samo wygląda sprawa, kiedy prosimy o przypomnienie sobie pewnych zdarzeń, które miały miejsce jakiś czas temu. O wiele trudniejsze wydaje się pytanie, co ważnego zdarzyło się w życiu respondenta przez ostatnie 3 miesiące, niż gdyby pytać, co ważnego wydarzyło się od ostatnich świąt, od początku wakacji itp. Ludzie porządkują bowiem swoje życie według istotnych dla nich zdarzeń (takich jak utrata pracy, urodzenie dzieci, śmierci kogoś bliskiego itp.), a nie według ogólnie przyjętego, lecz tu nieadekwatnego podziału na dni, miesiące, lata. Gdy w badaniach organizowanych w środku roku kalendarzowego pytamy, co ważnego wydarzyło się w ciągu ostatniego roku (rozumianego przez badaczy jako ostatnie 12 miesięcy), nie możemy być pewni, jaki czas weźmie pod uwagę respondent czy będzie to rzeczywiście 12 miesięcy, czy czas od początku danego roku kalendarzowego do dnia wywiadu. O wiele lepszym sposobem jest pytanie o zdarzenia, kiedy punktem odniesienia stają się na przykład ważne polityczne wydarzenia (ostatnie wybory do parlamentu, wprowadzenie reformy), daty przełomowe (początek roku) czy też wydarzenia prywatne i rodzinne (ślub, śmierć). Badani, którzy organizują swoją pamięć dotyczącą ważnych wydarzeń wokół jakichś osobistych punktów orientacyjnych, skuteczniej przywołują informacje z pamięci i rzadziej są one przesunięte²³ w czasie. Do zadań badaczy surveyowych należy takie sformułowanie pytań o zdarzenia z przeszłości, aby respondent mógł je sobie bez problemu przypomnieć. Wraz z tym dezyderatem pojawia się jednak przed nimi nierozwiązywalny w gruncie rzeczy problem źródeł czerpania wiedzy o tym, jakie punkty z życia respondenta są dla niego szczególnie istotne i ważne.

2.4. Wykorzystanie psychologii poznawczej do budowy modelu udzielania odpowiedzi na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym

Nurt psychologii poznawczej pozwolił na prześledzenie procesu udzielania przez respondenta odpowiedzi na pytanie oraz skonstruował jego model. Nie znaczy to oczywiście, że wcześniej badacze nie opisywali kolejnych faz zachodzących w umysłach respondentów – pomiędzy odczytaniem przez ankieterów pytania a wygłoszeniem przez nich odpowiedzi²⁴.

²³ E. F. Loftus, W. Marburger [1983]. *Since the eruption of Mt. St. Helens, has anyone beaten you up? Improving the accuracy of retrospective reports with landmark events*, [w:] *Memory and Cognition* 11, s. 114–120, podajemy za B. Means, A. Nigam, M. Zarow, E. F. Loftus, M. S. Donaldson, G. Washington [1989]. *Autobiographical memory for health-related events*. Vital and Health Statistics. Section 6: Cognition and Survey Measurement. No. 2, s. 5.

²⁴ Próbe taką podjął Jan Lutyński z zespołem przedstawiając procesy i zjawiska psychiczne składające się na model tzw. reakcji wewnętrznej respondenta na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym, a także wyróżniając czynniki warunkujące przebieg tych procesów [Tuchańska 1975]. Cały proces

Psychologowie poznawczy skupiają się wyłącznie na osobie respondenta, dokładniej biorąc na jego strukturach poznawczych wykorzystywanych w trakcie udzielania odpowiedzi. Umysł badanego staje się wyizolowanym ośrodkiem jej formułowania, ośrodkiem, na który oddziałuje niewielka tylko liczba czynników zewnętrznych (np. język i forma zadanego pytania, wcześniejsze pytania odczytane przez ankietę). Co prawda badacze zauważają, że respondent nie jest sam w sytuacji wywiadu, że może na niego wpłynąć zarówno ankietę jak i miejsce wywiadu, czy inne czynniki społeczne, przywiązują jednak do nich niewielką wagę, a nawet wielokrotnie pomijają w opisach procesu udzielania odpowiedzi na pytania. Mamy tu wciąż raczej do czynienia z „nierozłączną” parą: pytaniem zadawanym respondentowi i jego umysłem, w którym formułowana jest odpowiedź.

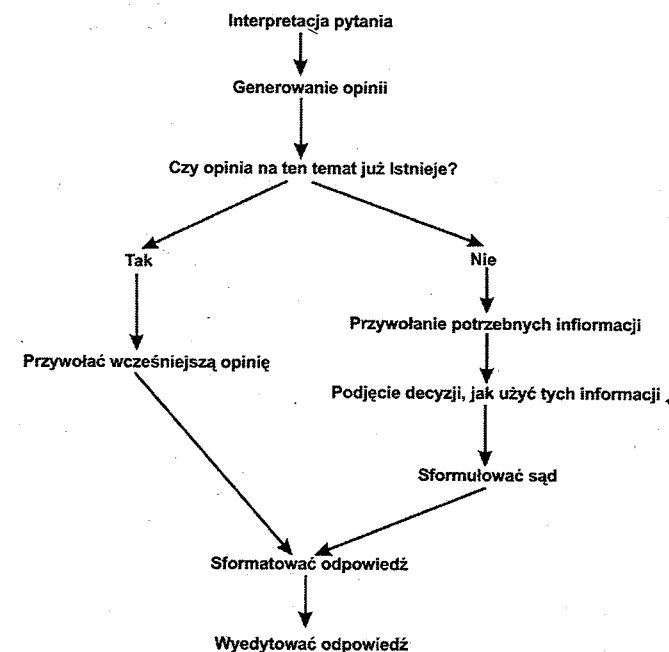
Każdy badany ma za zadanie zinterpretować pytanie, wygenerować opinię²⁵ na dany temat, dostosować ją do dostarczonych mu w pytaniu alternatyw i przekazać odpowiedź ankietę. Proces ten może przebiegać „gładko”, bez żadnych zakłóceń, kiedy badany przechodzi przez wszystkie te etapy tylko raz, aby w rezultacie udzielić odpowiedzi na pytanie. Czasami jednak mogą wystąpić po drodze jakieś zakłócenia, w wyniku których badani wracają do poprzednich etapów i wykonują stawiane przed nimi zadania ponownie. Mogą na przykład „odkryć”, że ich interpretacja pytania postawionego przez badacza jest niewłaściwa i nie są w stanie „odnaleźć” informacji potrzebnych do sformułowania odpowiedzi, dlatego też muszą wrócić do fazy interpretacyjnej. Ponieważ model, który wykorzystują najczęściej psychologowie poznawczy, skupia się tylko na osobie badanego a zupełnie pomija rolę osoby pytającej, można odnieść wrażenie, że w wywiadach kwestionariuszowych tylko na badanym spoczywa bardzo doniosłe zadanie udzielenia („wytworzenia”) odpowiedzi na pytanie. Prześledźmy więc, jak według F. Stracka i L. L. Martina przebiega ten proces.

Najpierw więc badany musi zinterpretować pytanie, czyli odpowiednio je zrozumieć. Interpretacja pytania (*interpreting the question*) wiąże się z rozumieniem semantyki poszczególnych słów i zmierza do tego, aby móc uniknąć w odpowiedzi wieloznaczności. Jeśli jakieś wyrażenia są badanemu nieznane, albo zbyt ogólne czy niejasne, sam je sobie wyjaśnia, czy też doprecyzowuje ich znaczenia.

rzeczony etap odbioru, rozumienia i akceptacji pytania, następnie przechodzi się do fazy formułowania stanowiska i udzielania odpowiedzi. W modelu tym, zwraca się co prawda uwagę na procesy psychiczne zachodzące u respondentów, które potrzebne są do udzielenia odpowiedzi w wywiadzie kwestionariuszowym, jest to jednak raczej koncepcja zdroworozsądkowa. Podkreśla ona, że zadawanie pytania i udzielanie odpowiedzi nie ogranicza się do mechanicznego wyboru możliwych alternatyw, ale jest bardzo złożoną sytuacją społeczną, na którą ma wpływ wiele czynników zewnętrznych.

²⁵ Nigdzie w tekście Stracka i Martina nie zamieszczono informacji, czy w pytaniach o fakty respondenci postępują identycznie. Wydaje się jednak, że zgodnie z ich ujęciem rzeczywiście tak się dzieje.

Psychologowie sugerują, że może się to odbywać na dwa sposoby: nieświadomie, kiedy osoba w sposób pasywny i automatyczny w swoim umyśle dointerpretuje pytania, albo aktywnie przy kontroli ze strony respondenta, co można porównać do „rozwiązywania łamigłówek”. Nie wiadomo jednak, który ze sposobów jest lepszy, to znaczy skuteczniejszy, i jakie warunki muszą zająć, aby badani prawie bezwiednie dokonywali objaśnień poszczególnych terminów. Wydawać się może, że aktywne objaśnianie sobie niezrozumiałych wyrazów wydłuża etap interpretacji pytania, a przez to i udzielania na nie odpowiedzi. Oczywiście respondenci mogą poprosić o pomoc ankietę, jeśli jednak badacz w instrukcji skierowanej do ankietęw prosi o nieudzielanie żadnych dodatkowych wyjaśnień, respondenci są pozostawieni sami sobie i każdy z nich pozostaje sam na sam z trudnym pytaniem.



Rys. 1. Model udzielania odpowiedzi na pytanie w sytuacji wywiadu
[Strack, Martin 1987, s. 125]

Badani mogą korzystać z trzech źródeł informacji, które pomagają ustalić znaczenie pytania.

Po pierwsze, czasami samo pytanie zawiera informacje, które pozwalają na dokonanie jego interpretacji. Dzieje się tak, gdy badacz umieszcza w pytaniu skale

dotyczące częstotliwości wykonywania jakiejś czynności. Respondenci mogą śródek tej skali traktować jako aktywność przeciętną i odpowiednio do tego określać częstotliwość swojego zachowania. Kiedy zapytamy badanych, ile godzin dziennie oglądają telewizję, rzadko który z nich jest w stanie podać precyzyjną odpowiedź. Gdy mają jednak gotową skalę, mogą posłużyć się nią jako „ściągawką” do udzielenia prawdziwej odpowiedzi. Wiedząc, że spędzają przed telewizorem więcej czasu, niż przeciętni ludzie, będą wybierać raczej odpowiedzi oznaczające więcej niż środek skali, w przeciwnym razie będą skłonni wybierać punkty z jej początku [Schwarz 1990a; Schwarz, Bienias 1987; Schwarz, Bless, Bohner, Harlacher, Kellenbenz 1988].

Po drugie bywa też tak, że wcześniejsze pytania mogą uaktywniać odpowiednie schematy, które pozwalają respondentom na wyjaśnianie niezrozumiałych słów. Jeśli zapytamy respondentów o opinie na temat „wsparcia edukacyjnego”, to będą interpretować ten zwrot, posługując się informacjami zawartymi we wcześniejszym pytaniu. Większą aprobatę dla „edukacyjnego wsparcia” wyraża – jak się okazuje – osoby, które będą miały oszacować kwotę, którą w Szwecji rząd płaci studentom, niż badani poproszeni o podanie wysokości czesnego, które w Stanach Zjednoczonych uiścić muszą sami studenci [Schwarz, Strack 1988b].

Po trzecie wcześniejsze pytania i odpowiedzi na nie mogą „wyłączać” pewne informacje z odpowiedzi, jakich respondent udziela na pytanie następne. Badacz musi tu wziąć pod uwagę, że respondenci zachowują się często w sytuacji wywiadu zgodnie z konwersacyjną *maksymą ilości*²⁶ sformułowaną przez H. P. Grice’a, wymagającą, by ich przekaz zawierał tyle informacji, ile akurat potrzeba, by więc nie powtarzać już tego, co powiedzieli wcześniej. Z tego powodu, kiedy najpierw prosimy respondentów, aby ocenili, jak szczęśliwi czują się w swoim małżeństwie, a następnie by ocenili pod tym samym lub podobnym względem całe swoje życie, mogą je teraz rozpatrywać „wyłączając” z globalnej oceny już wcześniej ocenione życie rodzinne [Schwarz, Strack 1988b; Schwarz, Strack 1988a].

Badacze kognitywni zwrócili uwagę na to, że respondenci, nawet wtedy, gdy nie są w stanie dokonać prawidłowej interpretacji pytania, często udzielają odpowiedzi także na pytania, które są po prostu – jako tzw. pytania puste – wymyślone przez metodologów²⁷. Świadczy to o sporym nacisku społecznym, jaki wywiera na nich sytuacja wywiadu kwestionariuszowego. Badany podejmie w niej próbę udzielenia odpowiedzi nawet na takie pytanie, aby tylko zbudować lub potwierdzić własny obraz „dobrego respondenta”.

²⁶ Maksyma ilości głosi: *Niech Twój wkład w konwersację zawiera tyle informacji, ile jej potrzeba (dla aktualnych celów wymiany). Niech Twój wkład nie zawiera więcej informacji niż trzeba* [Grice 1980, s. 97]. Wszystkie maksymy Grice’a opisujemy w następnym rozdziale.

²⁷ Schwarz i Strack podają, że na pytania puste odpowiedzi udziela od 30 do 50 procent badanych [Schwarz, Strack 1990].

Kiedy faza interpretacji pytania jest zakończona, respondent stara się wygenerować sąd (*generating an opinion*) na określony temat. Zadanie to wydaje się bardzo proste, jeśli taki sąd rzeczywiście posiada. Wystarczy wtedy przypomnieć sobie to, co przechowuje w pamięci. Gdy więc pytanie dotyczy jakiegoś działania, np. głosowania w ostatnich wyborach parlamentarnych, badany musi przypomnieć sobie, na kogo oddał swój głos. Gdy natomiast w odpowiedzi trzeba wyrazić opinię na temat obecnego premiera, respondent musi jedynie przywołać z pamięci „złożoną” tam na przechowanie ocenę. Taka zdolność przywoływania sądu, czyli wydobywania go z pamięci, zależy oczywiście od co najmniej kilku czynników:

- spraw ważnych, doniosłych z punktu widzenia respondenta, istnieje większe prawdopodobieństwo, że zostały one zmagazynowane w pamięci respondenta i będą łatwe do aktywacji;

- opinii na dany temat związanych z jakimś podjętym przez badanego działaniem, będą one łatwiejsze do przypomnienia, niż sądy, które nie są związane z jego aktywnością (np. łatwiej przypomnieć sobie ocenę strajków robotniczych, w których brało się czynny udział, niż ocenić strajki, o których się tylko czytało);

- kwestii występujących już we wcześniejszych pytaniach badacza, wtedy łatwiej będzie respondentowi przywołać opinie na ten temat, gdyż schematy poznawcze odnoszące się do tych kwestii są już aktywne, znajdują się „na wierzchu” czynnej świadomości.

Nie o wszystkich sprawach, które poruszane są w kwestionariuszu, respondenci myśleli już wcześniej i dlatego nie zawsze mają o nich ukształtowaną opinię. Respondent w trakcie wywiadu musi czasem stworzyć dopiero opinię na dany temat. Aby próba taka zakończyła się sukcesem, musi najpierw przywołać z pamięci odpowiednie informacje, które będą potrzebne do sformułowania odpowiedzi. Czas udzielania odpowiedzi ogranicza możliwości przeszukiwania całej pamięci w celu „wyłowienia” potrzebnych schematów poznawczych, dlatego badany korzysta zwykle z tych już w wywiadzie aktywnych. Wcześniejsze pytania kwestionariusza uaktywniają wszak informacje, które mogą być wykorzystane przy następnych pytaniach. Bezwzględne znajdowanie, czy też tworzenie z nich opinii, uważa się, polega na użyciu myślowych heurystyk. Korzystając z uproszczeń myślowych²⁸, czyli heurystyk wydawania sądów, ludzie właśnie formułują swoje opinie w sposób szybki i efektywny. Heurystyka dostępności wykorzystuje informacje, które są łatwe do przywołania, dlatego aktywowane przez wcześniejsze pytania dane będą często brane pod uwagę przez respondentów w formułowaniu takich odpowiedzi. Heurystyka reprezentatywności pozwala na uproszczone wnioskowanie polegające na tym, że klasyfikujemy coś na podstawie stopnia podobieństwa do obiektu typowego. Respondent ocenia wtedy np. całą partię polityczną na podstawie jednego tylko jej przedstawiciela. Heurystyka zakotwiczenia/dostosowania [...] polega na

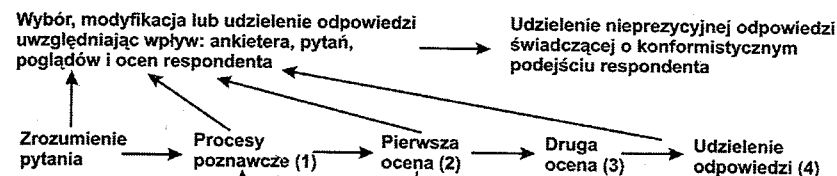
²⁸ O heurystykach piszą E. Aronson, T. D. Wilson i R. E. Akert w swej książce *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997, s. 147–155.

posłużeniu się jakąś liczbą czy wartością jako punktem wyjściowym i następnie na sformułowaniu odpowiedzi na pytanie przez zmodyfikowanie tej wartości stanowiącej zakotwiczenie [Aronson 1997, s.154]. Środek skali przedłożonej respondentom może stanowić punkt wyjścia w szacowaniu częstości podejmowania jakichś działań, w ocenie jakichś osób, czy siebie samych. Heurystyki najczęściej stosowane są, gdy nie ma wystarczająco dużo czasu, aby dokładnie przemyśleć dany problem, zbyt duża ilość informacji nie pozwala na dokładne ich przeanalizowanie, problem, nad którym się zastanawiamy, nie jest dla nas wystarczająco ważny, nie mamy chęci zastanawiać się dokładnie nad daną kwestią. Niekiedy są one także pomocne, gdy nie mamy wystarczających informacji, aby dokonać szczegółowej analizy jakiejś sprawy. Heurystyki wydobywamy wtedy z zanadru, czyli z magazynu dostępnych w umyśle metod, i stawiane przed nami zadanie staje się o wiele łatwiejsze. „Zmuszenie” respondenta do udzielenia (niegotowej w umyśle) odpowiedzi na pytanie z kwestionariusza jest więc sytuacją, w której heurystyki są zapewne przez niego – bo pasują do tego jak ulał – rzeczywiście wykorzystywane.

Budowany przez respondenta sąd musi zostać następnie sformatowany (*format the response*). Jeśli badacz przygotował pytanie zawierające wzory możliwych odpowiedzi, respondent powinien dostosować do nich wygenerowany przez siebie sąd. Wybiera więc np. jeden z podsuwanych mu punktów kafeterii, który jest owemu sądowi najbliższy. Psychologowie kognitywni podkreślają, że wzory odpowiedzi w pytaniach zamkniętych mogą pomóc respondentowi zrozumieć pytanie (np. w zależności od tego, czy badacz użyje skali wskazującej na większą, czy też na mniejszą częstotliwość irytacji, badany inaczej wyjaśni sobie niezrozumiałe wyrażenie „naprawdę zirytowany” i udzieli – gdy częstotliwość na skali jest większa – odpowiedzi wybierającej powody lekkich irytacji, gdy natomiast częstotliwość ta jest mniejsza, poda przykłady poważnych sytuacji, które całkowicie wytrąciły go z równowagi). Czasami jednak przygotowane wzory mogą mieć bezpośredni wpływ na udzielane odpowiedzi (oznaczenia cyfrowe punktów skali mogą powodować, że respondenci będą unikać jednej z jej części – kiedy na przykład szacują szczęście osobiste, mogą omijać część skali z wartościami ujemnymi, ponieważ nie postrzegają się w kategoriach osób „bardzo nieszczęśliwych”, a to właśnie sugeruje zwykle umieszczenie znaku minus przy liczbach na skali [Schwarz 1990b]).

Sformatowana odpowiedź zostaje poddana edycji (*edit the response*), gdyż udziela się jej najczęściej osobie obcej – ankierowi. Edycja stanowi więc dostosowanie odpowiedzi do sytuacji społecznej. Respondenci, bojąc się, że mogą „złe wypaść” w oczach ankieristy, łagodzą np. swoje skrajne opinie na dany temat. Zauważono, że w pytaniach dotyczących samopoczucia badanych zdecydowanie wyższy optymizm odnotowano u respondentów biorących udział w wywiadach kwestionariuszowych, niż u badanych samodzielnie wypełniających ankiety [Sudman, Bradburn, Schwarz 1996, s. 74].

Model przedstawiony przez Stracka i Martina nie jest jedynym modelem, którym posługują się badacze kognitywni, by opisać proces udzielania odpowiedzi na pytanie. Judith Lesser, Roger Tourangeau i William Salter²⁹ zbudowali model procesu zadawania pytania i udzielania odpowiedzi, który przykłada znacznie większą wagę do oceniania odpowiedzi przez respondenta podczas jej formułowania.



- (1) ocena i podjęcie decyzji, jakie informacje będą potrzebne do sformułowania odpowiedzi; odnalezienie tych informacji; sformułowanie na ich podstawie odpowiedzi;
- (2) pierwsza ocena sformułowanej odpowiedzi – respondent ustala, czy dokładnie o to jest pytany;
- (3) druga ocena, która służy podjęciu decyzji, czy odpowiedź, jakiej zamierza udzielić, to odpowiedź społecznie akceptowana;
- (4) udzielenie odpowiedzi, jeśli w punktach (2) i (3) respondent odpowiedział twierdząco; gdy sformułowana odpowiedź nie przeszła pomyślnie tych etapów oceny zostaje ona przekształcona z wykorzystaniem dodatkowych informacji płynących od ankieristy, wcześniejszych pytań, poglądów i sądów respondenta.

Rys. 2. Model procesu zadawania pytania i udzielania odpowiedzi na podstawie tekstu J. Lessler, R. Tourangeau, W. Salter, *Questionnaire design in the cognitive research laboratory*, [w:] *Vital and Health Statistics*, Hyattsville, Maryland, 05 1989, s. 4.

Wedle tego modelu cały proces rozpoczynają starania podejmowane przez respondenta, aby zrozumieć pytanie. Następnie uruchamiane są procesy kognitywne, które pozwalają respondentowi na podjęcie decyzji, jakie informacje będą potrzebne, aby udzielić odpowiedzi na to pytanie (czy będą to poglądy, postawy, przekonania, doświadczenia czy fakty). Badany stara się przywołać odpowiednie informacje i uporządkować je tak, aby można było na ich podstawie sformułować odpowiedź. Badany ocenia odpowiedź, gdyż musi zdecydować, czy dokładnie o to – co ma na myśli – pyta go ankierista. Jeśli nie, stara się przywołać dodatkowe informacje, które wykorzysta przy jej przeformułowaniu. Następnie dokonywana jest druga ocena, w której nie jest istotne to, czego dotyczy pytanie, ale inne sprawy, np. respondent decyduje, czy odpowiedź, jaką sformułował w umyśle zostanie zaakceptowana społecznie, czy – mówiąc inaczej – „wypada” udzielić takiej odpowiedzi. Na podstawie tej oceny badany musi podjąć decyzję, czy udzieli

²⁹ J. Lessler, R. Tourangeau, W. Salter, *Questionnaire design in the cognitive research laboratory*, [w:] *Vital and Health Statistics*, Hyattsville, Maryland, 05 1989.

takiej właśnie odpowiedzi, czy też jeszcze raz ją zmieni. Na zmianę przez niego odpowiedzi może mieć wpływ zarówno osoba ankietera, jak i wcześniejsze pytania, które zostały mu zadane. Badany dążąc do ukazania siebie jako osoby mającej spójne poglądy, często rozważa, czy informacje, których udzielił wcześniej, nie wpływają na utratę tej spójności. Autorzy modelu zauważają także, że czasami w wyniku tych zabiegów ewaluacyjnych respondent udziela niedokładnej lub nieprawdziwej odpowiedzi. Może on udzielać odpowiedzi niedokładnych lub nieprawdziwych, ponieważ pragnie wyrażać postawy konformistyczne. Może mu się wydawać, że takich właśnie zachowań oczekuje od niego badacz, że przystają one do rzeczywistości społecznej, a co za tym idzie, stawiają go w lepszym świetle. Model ten przenosi ciężar z samego formułowania odpowiedzi na jej ocenianie, przy czym dostrzega się w nim, że wpływ na to, jaka odpowiedź zostanie udzielona przez respondenta, może mieć nie tylko zespół informacji, których do tego użyje (związany z aktywnością określonych schematów poznawczych), ale także osoba ankietera, który jako wysłannik badacza oczekuje odpowiedzi zgodnych z pożądanym wzorem. Także respondent ze swoimi oczekiwaniami i wyobrażeniami na temat sytuacji wywiadu, w tym również co do akceptowalności pewnych poglądów, jest „czynnikiem”, który wpływa na rodzaj udzielanej odpowiedzi. Badany jawi się w tym modelu jako zdecydowanie bardziej czynny uczestnik sytuacji wywiadu, ponieważ oprócz aktywowania i przetwarzania swoich schematów poznawczych, podejmuje też decyzję, czy „powinien” ostatecznie wyrazić sformułowaną przez siebie odpowiedź, czy też jej w tej sytuacji nie wyrażać.

Zupełnie tak samo jak metodologowie surveyowi, psychologowie poznawczy podkreślają, że zadawanie pytania i udzielanie na nie odpowiedzi nie jest jednorazowym aktem, lecz wielce złożonym procesem składającym się z kilku istotnie różnych, choć ściśle powiązanych etapów. W każdym z nich mogą wystąpić czynniki, które – z punktu widzenia jego ostatecznego wyniku – działają pozytywnie lub negatywnie. Różnica ujęć polega na wskazywaniu odmiennych grup czynników: badacze surveyowi skupiają się raczej na cechach społeczno-demograficznych ankietera i respondenta, podczas gdy psychologowie kognitywni interesują się procesami zachodzącymi w umysłach respondentów i zgromadzoną tam wiedzą. Są to zatem – jak kiedyś zauważyły obie strony dialogu – ujęcia komplementarne.

2.5. Dalsze badania i pewne ograniczenia w stosowaniu psychologii poznawczej dla analiz wywiadu kwestionariuszowego

Psychologowie poznawczy podkreślają, że uzyskanie odpowiedzi zależne jest od kontekstu, jaki tworzą zadawane wcześniej w wywiadzie pytania. Na odpowiedzi, których udzielają badani, wpływ więc mają pytania znajdujące się

w bezpośrednim sąsiedztwie, a także tzw. kontekst dalszy, czyli np. pytania z początku kwestionariusza. Socjologowie zauważali te wpływy, mówili o efektach porządku odpowiedzi, ale nie przywiązywali większej wagi do leżących u ich podstaw procesów umysłowych, w szczególności opiniotwórczych. Dopiero zbudowanie opisujących te procesy modeli przez psychologów kognitywnych pozwoliło na dokładne i wnikliwe prześledzenie etapów składających się na udzielanie odpowiedzi przez respondentów. Pozwoliło też na wyróżnienie zakłóceń, które podczas tego procesu mogą wystąpić. Dało to możliwość skonstruowania – w zawiązkowej co prawda jeszcze postaci – teoretycznych ram budowania kwestionariuszy, po to, aby układanie pytań przestało być umiejętnością czysto intuicyjną, opartą na wyczuciu. Zauważono, że występują znaczne dysproporcje między doskonale rozwiniętą, w pełni naukową wiedzą na temat doboru próby oraz zazwyczaj zdroworozsądkową wiedzą na temat formułowania pytań. Socjologowie potrafią bez trudu określić błędy, jakie popełniają, gdy reprezentatywność próby nie zostanie zachowana, a jednocześnie nie doceniają – i nie potrafią oszacować – błędów wynikających ze złego sformułowania pytań. Ich współpraca z psychologami kognitywnymi – ta dawniejsza i wciąż trwająca, jak i ta przyszła – może zaowocować przekształceniem „sztuki zadawania pytań” (*art of asking questions* [Schwarz 1990, s. 2]) w „teorię zadawania pytań” (*theory of asking questions* [Schwarz 1987, s.1]). Badacze surveyowi liczą ponadto, że dzięki tej współpracy będzie można także mierzyć, kontrolować i przewidywać błędy, które wynikają i ze sformułowania pytań, i z ich uporządkowania w wywiadzie kwestionariuszowym.

Dalsze badania podejmowane przez interdyscyplinarne grono naukowców ogniskują wokół nowych technik badawczych, m.in. wywiadów CATI, nowych tematów dotyczących m.in. dochodów, zachowań seksualnych, używania narkotyków, konsumpcji alkoholu. Wydaje się przy tym, że z wyników tych badań korzystają głównie metodologowie, podczas gdy psychologowie poznawczy zadowalają się w tej współpracy dostarczaniem im teoretycznych ram wykorzystywanych w „sztuce budowania pytań”. Przypomina to nieco sposób, w jaki z teorii formułowanych przez fizyków korzystają w swojej pracy inżynierowie, projektujący i konstruujący obiekty i urządzenia techniczne. Psychologowie „potrzebują” jednak również – i potrzebować będą coraz bardziej – metodologów specjalizujących się w prowadzeniu badań kwestionariuszowych, aby móc testować przy ich pomocy swoje hipotezy na dużych grupach badanych. Wielu obserwatorów tej współpracy – a i nam również – bardziej prawdopodobne wydaje się, że psychologowie poznawczy badać będą losowo dobrane wielkie próby respondentów, niż że socjologowie zainteresują się celowo dobranymi i umieszczonymi w laboratorium małymi grupami studentów.

Metodologowie nauczyli się od psychologów, iż umysł respondentów nie jest doskonale działającym mechanizmem, posiada różne ograniczenia i wady, przez

co m.in. różne sposoby sformułowania jednego pytania dają różne odpowiedzi. Ludzie w swych umysłach używają zresztą odmiennych, wielorakich sposobów zapamiętywania i przywoływania z pamięci potrzebnych informacji. Czasami ta sama osoba stosuje różne „sztuczki” w zależności od treści pytania czy jego miejsca w kwestionariuszu. Badacze, świadomi procesów poznawczych zachodzących w umysłach respondentów, lepiej dopasowują pytania zarówno do własnego zapotrzebowania badawczego, jak i do możliwości umysłowych badanych.

Zastosowanie osiągnięć psychologii poznawczej natrafia także na pewnego rodzaju ograniczenia. Podstawowe odnosi się do przewidywania efektów, które mogą wystąpić w zależności od tego, jak sformułujemy pytanie. Często bowiem dopiero zastosowanie dwóch wersji jednego kwestionariusza uzmysławia badaczom, że wystąpił efekt pierwszeństwa czy efekt świeżości³⁰. Wszystkie modele budowane zgodnie z założeniami rozmaitych kognitywnych koncepcji opierają się ponadto na badaniach laboratoryjnych dotyczących percepcji, pamięci, procesów podejmowania decyzji, nie ma zatem pewności (bo nie ma dostatecznych, na badaniach opartych, dowodów), że udzielanie odpowiedzi na pytania w wywiadzie kwestionariuszowym, przeprowadzanym w warunkach „naturalnych”, przebiega w ten sam sposób. Pomimo to wydaje się, że modele te są obiecującym początkiem, ważną z punktu widzenia metodologów próbą opisu i wyjaśnienia mechanizmów formułowania i wyrażania, np. poglądów politycznych, a więc także przekładania ich na decyzje wyborcze.

³⁰ Efekt pierwszeństwa związany jest z wybieraniem przez respondentów tych odpowiedzi, które dotrą do nich jako pierwsze. Efekt świeżości związany jest natomiast z przecenianiem ostatnich punktów kafeletu i odwracaniem uwagi od punktów początkowych. O efektach pierwszeństwa i świeżości piszemy dokładniej w następnym rozdziale (podrozdział 3.3.1.).

Rozdział 3

PSYCHOLOGIA POZNAWCZA W UJĘCIU NORBERTA SCHWARZA

Norbert Schwarz jest obecnie profesorem psychologii w *University of Michigan*, profesorem marketingu w *University of Michigan Business School*, zajmuje także stanowisko profesora w dwóch centrach badawczych działających przy *Michigan's Institute for Social Research: Survey Research Center* oraz w *Research Center for Group Dynamics*, naucza ponadto metod surveyowych w ramach łączonego programu dwóch uniwersytetów – *University of Michigan* i *University of Maryland*. Otrzymał tytuł doktora nauk humanistycznych w zakresie socjologii i psychologii na uniwersytecie w Mannheim w Niemczech w 1980 roku. Nim podjął pracę w Stanach Zjednoczonych wykładał psychologię na uniwersytecie w Heidelbergu w Niemczech (w latach 1981–1992) i pracował jako dyrektor do spraw badawczych w ZUMA (*Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen*) – interdyscyplinarnym centrum nauk społecznych (1987–1992). Jest współredaktorem szeregu czasopism naukowych, m.in. *Journal of Personality and Social Psychology*, *Journal of Experimental Social Psychology*, *Journal of Experimental Psychology: Applied*, *Applied Cognitive Psychology*, *Emotion*, *Journal of Consumer Psychology*, *Journal of Behavioral Decision Making*, *Public Opinion Quarterly*. Jako autor lub współautor opublikował ponad 15 książek i około 200 artykułów oraz rozdziałów¹. Norbert Schwarz wraz ze skupionymi wokół siebie współpracownikami² (George Bishop, Herbert Bless, Hans-Jürgen Hippler, Thomas Münkler, Elisabeth Noelle-Neumann, Fritz Strack, Seymour Sudman, Michaela Wänke) wypracował dość zwartą, choć zarazem schematyczną i uproszczoną koncepcję (aczkolwiek nie teorię) psychologii poznawczej. W jego pracach nie możemy znaleźć szczegółowo zarysowanej i w systematyczny sposób wyłożonej teorii psychologicznej, z której korzystał wyjaśniając poszczególne efekty występujące w wywiadach kwestionariuszowych. Zakłada bowiem, że jego czytelnicy mają przynajmniej podstawowy zasób wiedzy z psychologii kognitywnej, są więc osobami, którym tłu-

¹ Informacje te zaczerpnęliśmy z curriculum vitae Norberta Schwarza, umieszczonego na stronie internetowej: <http://sitemaker.umich.edu/norbert.schwarz>

² Lista osób, z którymi Schwarz współpracował, jest dość długa, wymieniamy tu zatem jedynie osoby, których nazwiska najczęściej pojawiają się w artykułach czy książkach w jakiś sposób z nim związanych, tzn. takich, których był współautorem, które powstawały w ramach zainicjowanych przez niego programów badawczych lub do jego koncepcji wyraźnie nawiązywałyby.

maczyć jej głównych terminów i pojęć, ani opisywać fundamentalnych procesów poznawczych nie ma potrzeby. W rozdziale tym próbujemy jednak dokonać rekonstrukcji teorii, którą posługuje się Schwarz. Pomocne w tym zadaniu będzie prześledzenie tematów, wokół których ogniskują się jego zainteresowania naukowe i które całkiem jednoznacznie określają przyjętą przez niego badawczą perspektywę – ramę twierdzeń i teorii psychologów poznawczych, jakie wykorzystuje w analizach i interpretacjach rezultatów badań empirycznych, opartych na wywiadach kwestionariuszowych.

3.1. Przedmiot zainteresowań Norberta Schwarza

Zainteresowania Norberta Schwarza ogniskują się zatem – zgodnie z tym, co sam stwierdza – wokół pięciu zagadnień³:

1. czucia i myślenia (*feeling and thinking*),
2. poznania i komunikowania (*cognition and communication*),
3. konstruktów umysłowych (*mental construal*),
4. prezentacji przez badanych własnych postaw i zachowań (*self-reports of attitudes and behaviors*),
5. samopoczucia i psychologii hedonizmu (*well-being and hedonic psychology*).

W związku z pierwszym zagadnieniem, Schwarz stara się wyjaśnić, w jaki sposób na udzielanie odpowiedzi na pytania wpływają nastroj, emocje, samopoczucie badanych. Zastanawia się od czego zależy łatwość przywoływania informacji potrzebnych do sformułowania odpowiedzi na pytanie, czy odpowiedzi udzielane wtedy, kiedy respondenci są w złym nastroju, różnią się od odpowiedzi badanych deklarujących dobry nastrój, czy na jakość danych uzyskiwanych w wywiadach kwestionariuszowych mają wpływ czynniki zewnętrzne, np. brzydka lub ładna pogoda, czy emocje towarzyszące respondentom w trakcie wywiadu mogą wpływać na udzielane przez nich odpowiedzi, czy spowalniają (zakłócają), czy też przyspieszają (usprawniają) one przebieg poszczególnych etapów udzielania odpowiedzi na pytanie?⁴

³ Podział ten jest zaczerpnięty z wypowiedzi Norberta Schwarza umieszczonej na stronie internetowej <http://sitemaker.umich.edu/norbert.schwarz>. Prezentujemy go wraz z pytaniami badawczymi, jakie przed sobą stawia sam Schwarz nie podejmując się jednak nawet skromnej próby udzielenia na nie odpowiedzi. Schwarz łatwo nas przekonuje o bogactwie i rozległości swoich horyzontów, w dalszej części rozdziału wprowadzimy jednak inną klasyfikację problemów będących przedmiotem jego zainteresowań – taką, która lepiej koresponduje z naszymi własnymi zastosowaniami psychologii poznawczej do analizy wywiadów kwestionariuszowych.

⁴ Problematyka ta obecna jest w pracach: H. Bless, G. L. Clore, N. Schwarz, V. Golisano, V. Rabe, M. Wölk [1996]. *Mood and the use of scripts: Does being in a happy mood really lead to mindlessness?* Journal of Personality and Social Psychology, 71; H. Bless, N. Schwarz, M. Kimmelmeier [1996].

Wykorzystując przy rozważaniu drugiego z tych zagadnień sformułowaną przez H. P. Grice'a koncepcję reguł, jakimi rządzi się rozmowa, czyli odwołując się do tzw. logiki konwersacji Schwarz dąży do opisanego procesu tworzenia przez badanych odpowiedzi oraz ich przekazywania. Interesuje go czy można traktować wywiad kwestionariuszowy w kategoriach naturalnej rozmowy, czy relacje pomiędzy respondentem a ankieterem opierają się na zasadach współpracy, jakie są powody pojawiania się różnorodnych efektów (pierwszeństwa, świeżości), które mogą wpływać na jakość udzielanych informacji, w jaki sposób można tym efektom zapobiegać, albo je przynajmniej zmniejszać.⁵

Wszystkie badania związane z trzecim zagadnieniem koncentrują się wokół pojawienia się efektu kontekstu⁶ w pytaniach dotyczących opinii. Schwarz usiłuje w nich głównie rozstrzygnąć, jakie czynniki warunkują pojawienie się tego efektu, dlaczego czasami „wylania się” jako efekt asymilacji, a czasami jako efekt kontrastu, dlaczego takie same informacje mogą prowadzić do różnych efektów, w zależności od tego, w jaki sposób zostaną użyte, jak oszacować kierunek i rozmiar tego efektu w badaniach kwestionariuszowych?⁷

W ramach czwartego zagadnienia Schwarz rozważa kwestie związane z umysłowymi i konwersacyjnymi aspektami budowania sądów w badaniach opinii. Zastanawia się w jaki sposób respondenci ustalają znaczenie pytań, jak respondenci rozumieją pytania, co mogą wywnioskować z treści pytania, czy skale umieszczone w pytaniach są wykorzystywane przy konstruowaniu odpo-

Mood and stereotyping: The impact of moods on the use of general knowledge structures. European Review of Social Psychology, 7; N. Schwarz [1990]. *Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states.* [w:] E. T. Higgins, R. M. Sorrentino (eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior.* New York: Guilford Press; Schwarz N. [1998]. *Accessible content and accessibility experiences: The interplay of declarative and experiential information in judgment.* Personality and Social Psychology Review, 2; N. Schwarz, H. Bless, G. Bohner [1991]. *Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications.* Advances in Experimental Social Psychology, 24; N. Schwarz, G. L. Clore [1983]. *Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states.* Journal of Personality and Social Psychology, 45; N. Schwarz, G. L. Clore [1996]. *Feelings and phenomenal experiences.* [w:] E. T. Higgins, A. Kruglanski (eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles.* New York: Guilford.

⁵ Rozważania dotyczące logiki konwersacji przedstawione są w artykule: N. Schwarz [1994]. *Judgment in a social context: Biases, shortcomings, and the logic of conversation.* Advances in Experimental Social Psychology, 26, a także w książce: N. Schwarz [1996]. *Cognition and communication: Judgmental biases, research methods and the logic of conversation.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

⁶ Dokładne omówienie efektu kontekstu znajduje się w dalszej części tego rozdziału.

⁷ Tematyka ta podejmowana jest m.in. w pracach: N. Schwarz [2000]. *Attitudes and social judgment: Warmer, more social, and less conscious.* European Journal of Social Psychology, 30; N. Schwarz, H. Bless [1992]. *Constructing reality and its alternatives: Assimilation and contrast effects in social judgment.* [w:] L. L. Martin, A. Tesser (eds.), *The construction of social judgment.* Hillsdale, NJ: Erlbaum; N. Schwarz, G. Bohner [2001]. *The construction of attitudes.* [w:] A. Tesser, N. Schwarz (eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes.* Oxford, UK: Blackwell.

wiedzi, jaki jest wpływ wcześniejszych pytań z kwestionariusza na pytania późniejsze, jaki jest kierunek tego wpływu, jakie strategie badani stosują, kiedy mają sobie przypomnieć wydarzenia z własnego życia, w jaki sposób badacze mogą ulepszać swoje kwestionariusze, aby unikać często występujących błędów. W ostatnim czasie Schwarz skupiał się na sposobach udzielania odpowiedzi przez osoby starsze i na wpływie wieku respondentów na pojawianie się efektu kontekstu⁸.

Analizując ostatnie z wymienionych przez siebie zagadnień Schwarz zastanawia się nad tym, w jaki sposób badani mówią o swoim osobistym szczęściu, co powoduje, że czują się szczęśliwi lub nieszczęśliwi, jakie czynniki są związane z samopoczuciem jednostki, jak badacze mają odczytywać deklaracje o szczęściu lub jego braku.⁹

W naszych rozważaniach dokonujemy ograniczenia tematyki, którą zajmuje się Norbert Schwarz, do zagadnień związanych z badaniami opinii publicznej. Dlatego też lista problemów, które zostaną omówione w dalszej części rozdziału, przedstawia się następująco:

I. zagadnienia dotyczące technik ankietowych:

1. ankiety pocztowe, audytoryjne, rozdawanych (budowa narzędzi badawczych wykorzystywanych w technikach ankietowych, warunki pojawienia się określonych efektów i sposoby zmierzające do ich uniknięcia),

2. porównywanie ankiet (najczęściej audytoryjnych lub pocztowych) z wywiadami kwestionariuszowymi.

II. zagadnienia dotyczące wywiadów kwestionariuszowych:

⁸ Wpływ sposobu sformułowania pytań przez badacza na procesy zachodzące w umysłach respondentów i udzielane przez nich odpowiedzi opisywane są w pracach: S. Haberstroh, D. Oyserman, N. Schwarz, U. Kühnen, L. J. Ji [2002]. *Is the interdependent self more sensitive to question context than the independent self? Self-construal and the observation of conversational norms*. Journal of Experimental Social Psychology, 38; L. J. Ji, N. Schwarz, R. E. Nisbett [2000]. *Culture, autobiographical memory, and behavioral frequency reports: Measurement issues in cross-cultural studies*. Personality and Social Psychology Bulletin, 26; N. Schwarz [1999]. *Self-reports: How the questions shape the answers*. American Psychologist, 54; N. Schwarz, D. Park, B. Knäuper, S. Sudman (eds.) [1999]. *Cognition, aging, and self-reports*. Philadelphia, PA: Psychology Press; N. Schwarz, S. Sudman (eds.) [1992]. *Context effects in social and psychological research*. New York: Springer Verlag; N. Schwarz, S. Sudman (eds.) [1994]. *Autobiographical memory and the validity of retrospective reports*. New York: Springer Verlag; N. Schwarz, S. Sudman (eds.) [1996]. *Answering questions: Methodology for determining cognitive and communicative processes in survey research*. San Francisco: Jossey-Bass; S. Sudman, N. Bradburn, N. Schwarz [1996]. *Thinking about answers: The application of cognitive processes to survey methodology*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

⁹ Tematyka ta poruszana jest m.in. w pracach: D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz [1999]. *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell-Sage; N. Schwarz, F. Strack [1999]. *Reports of subjective well-being: Judgmental processes and their methodological implications*. [w:] D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz (eds.), *Well-being: Foundations of hedonic psychology*. New York: Russell-Sage; N. Schwarz, M. Wänke, H. Bless [1994]. *Subjective assessments and evaluations of change: Some lessons from social cognition research*. European Review of Social Psychology, 5.

1. wywiady kwestionariuszowy zwykły:

a) budowa narzędzi badawczych:

- wpływ porządku odpowiedzi (efekty pierwszeństwa, świeżości, kontrastu),
- wpływ wcześniejszych pytań na udzielanie odpowiedzi (efekt kontekstu i jego dwie odmiany: efekt asymilacji lub efekt kontrastu) oraz eliminowanie tego wpływu poprzez stosowanie pytań buforowych,
- zastosowanie pytań, w których żąda się od respondentów porównywania obiektów,
- zastosowanie wielu typów skal w kwestionariuszu (skale jedno- i dwubiegunowe, skale słowne, graficzne, skale z różnymi oznaczeniami liczbowymi i opisami ich krańców),
- umieszczanie w pytaniach terminów niezrozumiałych bądź wieloznacznych,
- zastosowanie wyrażen typu *pozwalać – zakazywać*,
- umieszczenie różnego typu pytań-filtrów,

b) wpływ czynników dodatkowych, które mogą wspomagać lub zakłócać proces udzielania odpowiedzi, np. emocji, nastroju respondentów, czy też pogody;

c) logika konwersacji i jej znaczenie dla budowy kwestionariusza,

d) konfidencjonalność w wywiadach kwestionariuszowych,

2. wywiady kwestionariuszowe przez telefon,

3. porównanie technik wywiadu kwestionariuszowego zwykłego z technikami wywiadu kwestionariuszowego przez telefon.

Uporządkowania tego nie należy traktować jako ostatecznego, choćby dlatego, że Norbert Schwarz wciąż tworzy i rozwija swoje podejście badawcze. Jest ono jednak pomocne, gdy próbuje się ująć w pewną całość to, czym interesował się w związku z wywiadem kwestionariuszowym i co interpretował w świetle teorii poznawczych. W rozdziale tym pominiemy kwestie dotyczące ankiet oraz porównywania poszczególnych technik badawczych, a skupimy się wyłącznie – mając na względzie opisywana w następnych rozdziałach własną próbę metodologiczną – na zagadnieniach związanych z wywiadami kwestionariuszowymi. Dla uniknięcia niejasności zaznaczyć jednak od razu musimy, że Norbert Schwarz w swoich pracach zupełnie nie interesuje się kwestią budowy całego narzędzia badawczego, przenosząc ciężar analiz na poszczególne pytania zawarte w kwestionariuszu. Takie skupianie się na pojedynczym pytaniu ma swoje wady, ale ma i zalety, pozwala bowiem dokładnie śledzić konsekwencje umieszczenia w pytaniu poszczególnych wyrażen (co jest istotne zwłaszcza wtedy, gdy stosowane są słowa wieloznaczne czy niejasne), różnych typów skal (jedno- czy dwubiegunowych; słownych lub graficznych – z różnymi oznaczeniami liczbowymi i etykietami), jakichś specjalnych (lub

po prostu wymiennych) uporządkowań odpowiedzi w kafeteriach (zarówno w przypadku pytań z dwoma, jak i z wieloma alternatywami), pośród odpowiedzi możliwych – również odpowiedzi *trudno powiedzieć* itd. Warto nieustannie pamiętać, że Schwarz postrzega proces zadawania pytań i udzielania na nie odpowiedzi zgodnie z modelem opracowanym przez F. Stracka i L. L. Martina [Strack, Martin 1987, s. 125] i omówionym przez nas w poprzednim rozdziale. W trakcie tego procesu może wystąpić szereg zakłóceń, które mają wiele źródeł, ale dla Schwarza i jego współpracowników związane są one przede wszystkim z budową samego narzędzia badawczego, czyli kwestionariusza.

3.2. Teoria, hipoteza, weryfikacja hipotezy u Norberta Schwarza

Zanim omówimy różne rodzaje efektów, które mogą wystąpić w trakcie udzielania odpowiedzi na pytania, chcemy odtworzyć drogę, która prowadzi Norberta Schwarza od teorii poprzez hipotezę do jej weryfikacji. Zadanie, które postawiliśmy sobie w tej części pracy jest bardzo trudne, gdyż w żadnym z jego tekstów droga ta nie została w jasny sposób opisana. Oczywiście nie chcemy przez to powiedzieć, że taki rodzaj refleksji nie towarzyszy podejmowanym przez niego badaniom, brak tylko jej wyłożenia *explicite*, w jakiejś łatwo uchwytnej formie. Weźmy jeden z przykładowych tekstów¹⁰ napisanych przez Schwarza i jego współpracowników i prześledźmy sposób, w jaki przedstawia się w nim problem badawczy, hipotezy, metodę badań, ich podstawę teoretyczną oraz płynące z nich wnioski. Zajmijmy się więc rozbiorem pod wieloma względami typowego tekstu Hansa-J. Hipplera, Norberta Schwarza i Elisabeth Noelle-Neumann *Response order effects in dichotomous questions: the impact of administration mode* (ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 89/17).

Autorzy zaczynają swoje rozważania od stwierdzenia, że badacze surveyowi zdają sobie sprawę z wpływu kolejności alternatyw umieszczanych w pytaniach na udzielane przez respondentów odpowiedzi. Następnie krótko wyjaśniają, na czym polegają efekty pierwszeństwa i świeżości, ale nie ma tu ani żadnych ogólnych odwołań do teorii psychologicznych, ani szczegółowych odniesień do poświęconej im literatury. W dalszej części zastanawiają się nad tym, dlaczego w pytaniach z dwiema alternatywami mogą pojawić się wspomniane efekty traktowane jako zakłócenia, mimo że pamięć respondentów nie jest przeciążona zbyt wieloma informacjami. Odwołując się do doświadczeń innych badaczy zauważają, że gdy chodzi o efekt pierwszeństwa, pamięć re-

¹⁰ W wielu tekstach N. Schwarz zajmuje się kilkoma problemami badawczymi, np. efektami pierwszeństwa i świeżości, efektem kontekstu, efektem kontrastu, skalami itd. Do analizy tej posłużył nam tekst, który będzie skupiał się na jednym zagadnieniu.

spondentów zajęta jest zapewne przez czytane wcześniej punkty kafeterii, dlatego też nie zwracają oni uwagi na odpowiedzi prezentowane na samym jej końcu. Co więcej sposób prezentacji tych odpowiedzi wpływa na pojawienie się określonego rodzaju efektu. Jeśli odpowiedzi prezentowane są wyłącznie w formie pisemnej, najczęściej na kartach respondenta, badani skupiają przede wszystkim uwagę na pierwszych punktach kafeterii, co owocuje efektem pierwszeństwa. Natomiast przeczytanie respondentem odpowiedzi powoduje, że zwracają uwagę raczej na ostatnie punkty, to zaś prowadzi do wystąpienia efektu świeżości. Jednoczesna prezentacja odpowiedzi na kartach i ich czytanie da rezultat w postaci efektu świeżości, gdyż większą wagę respondenci będą przykładać do słów ankietera. Na poparcie tych tez autorzy przytaczają wyniki konkretnych eksperymentów (przy czym brak jest dokładnej treści pytań, określenia sposobu doboru i wielkości próby, a także dokładnych rozkładów odpowiedzi).

W tym i w innych tekstach Norberta Schwarza jasne jest – mimo wszystkich luk i niedomówień – przejście pomiędzy stawianą hipotezą, a jej badawczą weryfikacją. Źródła wielu jego hipotez można doszukiwać się głównie w badaniach prowadzonych przez innych autorów, do których wielokrotnie się odwołuje. Problemy wszakże, z którymi są one związane, to zwykle kwestie dobrze znane, przez dziesięciolecia dyskutowane przez metodologów surveyowych, ale czy „dobrze znane” znaczy „z powodzeniem interpretowane i wyjaśniane”? Musi mieć Schwarz co do tego wątpliwości, skoro – na tym przecież polega cały jego program – po nowe, trafniejsze interpretacje i wyjaśnienia sięga (i proponuje innym sięgnąć) do psychologii poznawczej. Jak wspomnieliśmy, Schwarz nie prezentuje jednak żadnej spójnej teorii w pełny i zwarty sposób tłumaczącej pojawianie się obserwowanych efektów, co więcej same te efekty przedstawia w wyjątkowo „oszczędny” sposób. Dla czytelnika, który nie zna podstawowych terminów z psychologii poznawczej, jego interpretacje i wyjaśnienia są po prostu niezbyt czytelne. Teorii, naszym zdaniem, przydziela Schwarz rolę ogólnego i niedokładnie zarysowanego tła. Dla niego najważniejsze są hipotezy, które – czy to przypadek? – w większości potwierdzają się¹¹. Hipotezy przesłaniają więc podstawę teoretyczną, a wielokrotnie nawet opis badań służących do ich weryfikacji. W wielu wypadkach nie potrafimy więc określić ani próby, na której prowadzono badanie (i nie chodzi nam tutaj o jej liczebność, ale sposób doboru respondentów), ani dokładnego brzmienia pytania i sposobu jego podania respondentom, ani rozkładu odpowiedzi, brak też klarownego omówienia procedury statystycznej użytej do weryfikacji hipotezy (zdarza się przecież tak,

¹¹ Tendencja do prezentacji tylko tych eksperymentów, w których hipotezy badawcze potwierdzają się, a pomijania tych, w których zostają sfalsyfikowane, może być „pozostałością” studiów psychologicznych, które ukończył Norbert Schwarz. Może wynikać jednak także z często spotykanej skłonności badaczy do przedstawiania swoich dokonań jako kończących się sukcesem.

że na podstawie różnicy kilku punktów procentowych Schwarz konkluduje, że hipoteza, jaką wysunął przed badaniem potwierdziła się). Lektura jego tekstów musi być z tego powodu lektura uważną, a nawet rozważną, co więcej – samodzielna w tym sensie, iż zmuszającą do szukania na własną rękę rozwinięcia i pogłębienia stawianych przez niego problemów w pracach zupełnie innych autorów. O ile samodzielność ta nie wyprowadza poza ramy jego ujęcia, a o ile – wychodząc poza nie – naraża na nieporozumienia lub nadinterpretacje, pozostaje dla nas po części kwestią otwartą. Dobrze jest jednak chyba w analizach takich jak nasze mieć jej świadomość – i świadomość jej metodologicznego znaczenia.

3.3. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część I

3.3.1. Efekt pierwszeństwa i świeżości

Badacze już dawno temu stwierdzili, że respondenci formułują często swoje opinie na podstawie pierwszych dostarczonych im informacji. Oznacza to, że przeceniają itemy (czyli punkty, pozycje), które przeczytają lub usłyszą na początku pytania, a pomijają itemy późniejsze. Zjawisko polegające na przypisywaniu większego znaczenia temu, co dociera jako pierwsze, zostało nazwane przez psychologów efektem pierwszeństwa (*primacy effects*). Przeprowadzono szereg eksperymentów, które pokazały pojawienie się tego efektu przy bardzo różnorodnych zadaniach stawianych przed badanymi.

Warto choćby wymienić tutaj badanie Solomona Ascha¹² z 1946 roku, w trakcie którego badanym prezentowano dwa zdania opisujące jakiegoś hipotetycznego człowieka. Każde z tych zdań zawierało sześć przymiotników, z których trzy miały wyraźne zabarwienie emocjonalne (*zazdrosny, uparty, krytyczny*), pozostałe były natomiast z założenia emocjonalnie obojętne (*inteligentny, pracowity, impulsywny*).

„A. Steve jest inteligentny, pracowity, impulsywny, krytyczny, uparty i zazdrosny.

B. Steve jest zazdrosny, uparty, krytyczny, impulsywny, pracowity i inteligentny” [Aronson 1997, s. 165].

Badany dokonywał oceny tak opisanej osoby. Okazało się wówczas, iż duży wpływ na tę ocenę miała kolejność, w jakiej przedstawiano mu cechy charakteryzujące tę postać Steve’a. Jeśli na początku umieszczano cechy nasycone emocjonalnie: *zazdrosny, uparty, krytyczny* (wariant B), to osobę postrzegano jako

¹² Podajemy za E. Aronsonem, *Człowiek – istota społeczna*, PWN, Warszawa 1997, s. 165.

bardziej emocjonalną, niż kiedy przymiotniki te znajdowały się w na końcu listy (wariant A).

W innym eksperymencie Jones, Rock, Shaver, Goethals i Ward¹³ prosili badanych o ocenę inteligencji obserwowanego przez nich studenta. Za każdym razem rozwiązywał on poprawnie 50% zadań w teście wielokrotnego wyboru. Jedyna różnica polegała na tym, że w pierwszym wypadku student rozwiązywał większość zadań na początku, pod koniec zaś popełniał coraz więcej błędów, podczas gdy w drugim zaczynał zdecydowanie słabiej, aby w końcu testu odpowiadać poprawnie na większość pytań. Ci z badanych, którzy widzieli, jak student rozwiązuje poprawnie większość zadań na początku, uznawali go za bardziej inteligentnego, niż ci, którzy widzieli poprawne rozwiązania na końcu testu. Co więcej, badani w pierwszej sytuacji twierdzili, że student rozwiązał z sukcesem więcej zadań, niż ci, którzy obserwowali go w drugiej sytuacji, chociaż z każdym razem skuteczność studenta była jednakowa.

Opierając się na wiedzy o tym samym efekcie stwierdzono, że w debatach politycznych łatwiej zapamiętuje się argumenty mówcy, który występuje jako pierwszy. Dlatego też w dyskusjach dotyczących spraw kontrowersyjnych większą szansę na przełamanie swoich racji mają osoby przemawiające na początku, tuż przed swoimi adwersarzami, pod warunkiem, że głosowanie nad tymi sprawami będzie oddalone w czasie. Natomiast lepiej występować na końcu takiej narady, jeśli wiemy, że decyzja będzie podejmowana tuż po naszej przemowie, a przeciwnicy występowali znacznie wcześniej [Tyska 1999, s. 36].

Badacze tłumaczą pojawienie się efektu pierwszeństwa na trzy sposoby. Po pierwsze dochodzi do „osłabienia uwagi” [Aronson 1997, s. 167], w wyniku czego ostatnim pozycjom na liście nie poświęca się wystarczająco dużo wysiłku przy opracowywaniu i nie mają one decydującego wpływu na sformułowanie ostatecznej opinii („hipoteza spadku uwagi” [Wojciszke 1991, s. 68]). Po drugie, efekt pierwszeństwa pojawia się, ponieważ ludzie tworzą schematy poznawcze z informacji, które otrzymują na początku i dane dostarczane im później są analizowane przy użyciu tych schematów („hipoteza ukierunkowanego rozwijania wrażenia” [Wojciszke 1991, s. 68]). Po trzecie człowiek dąży do eliminowania sprzeczności, dlatego też odrzuca informacje (najczęściej pojawiające się dopiero później) niezgodne z dostarczonymi mu wcześniej danymi – tymi, w które zdążył już uwierzyć („hipoteza dyskredytowania informacji niezgodnej” [Wojciszke 1991, s. 68]).

Czasami jednak do głosu mogą dojść informacje, które otrzymujemy jako ostatnie i to właśnie one wpływają na formułowane przez nas opinie. Mamy wtedy do czynienia z pojawieniem się efektu świeżości (*recency effects*). Efekt

¹³ Zobacz: E. Aronson, T. D. Wilson i R. M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997, s. 139.

świeżości występuje znacznie rzadziej niż efekt pierwszeństwa [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989, s. 2]. Warto jednak zauważyć, że wielu badaczy, w tym także Norbert Schwarz traktują efekt świeżości w sposób mechaniczny. Na pierwszy plan wybija się to, co zostało „dostarczone” na samym końcu. Na efekt świeżości można wszak spojrzeć inaczej. Świeże może okazać się nie to, co pojawiło się jako ostatnie, (wciąż) świeża może pozostać informacja, której nic nie zdołało zatrzeć. Świeże jest więc to, co nie uległo zapomnieniu, co nadal jest obecne w naszym umyśle, przekonanie lub opinia, która wybija się na pierwszy plan przed inne przekonania lub opinie. Które podejście do efektu świeżości przyjąć jest nie tylko kwestią rozumienia dwuznacznego wyrażenia „świeża informacja”. Ograniczenia w samym jego badaniu wynikają z trudności znalezienia – zwłaszcza dla drugiego z tych pojęć – metody potwierdzającej obecność „świeżych informacji” w umyśle respondenta. Wydaje się, że jedynym sposobem na ustalenie „niezacieralnych” informacji jest przeprowadzenie z nim po badaniu pogłębionego wywiadu swobodnego. Z tą właśnie metodą koresponduje, dalej przez nas przyjmowany, bo praktyczny, punkt widzenia Schwarza, zgodnie z którym „świeże” jest to, co dociera do respondenta przy danym pytaniu, np. w kafeerii, na końcu.

Warto zastanowić się nad tym, jakie znaczenie mają opisane efekty dla konstruowania pytań w kwestionariuszu, a co za tym idzie dla udzielanych przez respondentów odpowiedzi. Z badań wynika, że na pojawienie się efektów pierwszeństwa lub świeżości¹⁴ wpływ ma przede wszystkim to, czy respondenci jedynie słuchają pytania, czy też mogą je sami sobie przeczytać [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989, s. 3–4]. Ważny jest także czas, jaki upływa między zadaniem pytania a udzieleniem na nie odpowiedzi. Poszukiwanie wyjaśnienia tych zależności naprowadza psychologów poznawczych na rolę struktury pamięci, przede wszystkim zaś na rolę trzech rodzajów pamięci: ultrakrótkiej, krótkotrwałej i trwałej.

Pamięć ultrakrótka jest to pamięć, która przechowuje informacje przez kilka dziesiątych sekundy i z punktu widzenia udzielania odpowiedzi na pytania w wywiadach kwestionariuszowych nie ma żadnego znaczenia, ponieważ wykorzystywana jest tylko do rejestracji „zmysłowych właściwości jakiegoś bodźca” [Maruszewski 1996, s. 135]. Dzięki tej pamięci możemy określić, jak była ubrana osoba, którą właśnie minęliśmy idąc ulicą pod warunkiem jednak, że zostaniemy zapytani o to prawie natychmiast.

Pamięć krótkotrwała przechowuje informacje przez około 15 sekund, przy czym czas ten może pod wpływem powtarzania ulec wydłużeniu (np. powtarzając w myślach właśnie usłyszany numer telefonu potrafimy „zatrzymać” go

¹⁴ Są sytuacje, w których efekty pierwszeństwa i świeżości występują wspólnie – piszemy o nich w Rozdziale 4.

wystarczająco długo, aby znaleźć kartkę i ołówek i zapisać go). W wyniku takiej czynności powtarzania¹⁵ informacje mogą zostać przesłane do pamięci trwałej. Nie zwiększa to pojemności pamięci krótkotrwałej, która jest stała i pozwala na zgromadzenie od 5 do 9 elementów¹⁶. Pamięć krótkotrwała jest także odpowiedzialna za zapomnianie. Gdy dochodzi do jej „zapchania”, nowo dostarczone informacje powodują wymazywanie raz na zawsze danych zgromadzonych tam wcześniej. W rezultacie już nigdy nie przypomnimy sobie informacji raz usuniętych z pamięci krótkotrwałej.

Pamięć trwała działa w porównaniu z dwoma poprzednimi bardzo wolno. Zmusza to do włożenia sporego wysiłku w zapisanie w niej informacji. Mogą być one przechowywane tam jednak przez całkiem długi czas. Wciąż niezwykle trudno oszacować pojemność pamięci trwałej. Wiele badań wskazuje na to, że wykorzystujemy tylko niewielką jej część [Maruszewski 2001, s. 142]. Rzadko kiedy też dochodzi do zatarcia przechowywanych w niej informacji. Niemożność przypomnienia sobie zgromadzonych tam informacji najczęściej związana jest z utratą dostępu do nich, a nie z zupełnym ich wymazaniem [Maruszewski 2001, s. 143].

Efekt pierwszeństwa następuje, gdy w przechowywanie informacji zaangażowana jest pamięć trwała, natomiast efekt świeżości związany jest z pamięcią krótkotrwałą.

W wywiadach kwestionariuszowych występowanie tych efektów jest bezpośrednio związane ze sposobem prezentacji pytań i odpowiedzi respondentom [m.in. Schwarz, Hippler 1987; Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989; Schwarz, Hippler, Noelle-Neumann, Munkel 1989; Schwarz, Hippler 1990]. Kiedy odpowiedzi są prezentowane na piśmie i ankietę nie czyta ich badany – co zdarza się w różnego rodzaju ankietach, ale także w wywiadach kwestionariuszowych *face-to-face*, gdy wręczamy karty respondenta – bardziej prawdopodobne jest wystąpienie efektu pierwszeństwa. Itemy znajdujące się na początku listy podlegają zatem głębszym i dokładniejszym procesom myślowym, niż itemy prezentowane na jej końcu. Wiąże się to z ograniczoną pojemnością pamięci krótkotrwałej, z której pierwsze odpowiedzi szybko trafiają do pamięci trwałej, podczas gdy na opracowanie późniejszych itemów nie wystarcza już czasu. Z tego powodu respondenci poproszeni o udzielenie odpowiedzi, łatwiej przywołują itemy zgromadzone w pamięci trwałej, czyli te umieszczone na początku zaprezentowanej im listy. Taka „wizualna” prezentacja odpowiedzi

¹⁵ Powtarzanie informacji pozwala na podtrzymanie słabego, zacierającego się śladu sygnału, dzięki czemu trafia on z powrotem do pamięci krótkotrwałej [Lindsay, Norman 1984].

¹⁶ Elementami tymi mogą być np. cyfry, litery, słowa, zwroty – bez względu na to, jak są złożone, jak są długie, czy ile informacji przynoszą. T. Maruszewski, *Psychologia poznania*, Polskie Towarzystwo Semiotyczne, Warszawa 1996.

występuje najczęściej w pytaniach z długą kafeletką, ale także w pytaniach dialogowych oraz w pytaniach ze skalami graficznymi.

Kiedy odpowiedzi są prezentowane tylko ustnie, np. w wywiadach telefonicznych czy też wywiadach kwestionariuszowych *face-to-face* bez zastosowania kart respondenta, częściej pojawia się efekt świeżości. W takich sytuacjach większą szansę na to, że zostaną „wybrane” przez respondenta, mają itemy prezentowane na końcu listy, gdyż badani nie otrzymują wystarczająco dużo czasu na opracowanie odpowiedzi wcześniejszych. Respondenci nie mają tu po prostu możliwości dokładnego przetworzenia pierwszych itemów i przesłania ich do pamięci trwałej, skoro ankietę wciąż czyta kolejne punkty kafeletki. W rezultacie odpowiedzi znajdujące się na samym końcu listy wymazują itemy zgromadzone wcześniej w pamięci krótkotrwałej, a ponieważ respondent poproszony o udzielenie odpowiedzi, sięga właśnie do niej, wybiera itemy, które tam akurat przechowuje. Z taką sytuacją możemy się spotkać w pytaniach z dwoma alternatywami, w pytaniach ze skalami słownymi, czy też we wszelkiego rodzaju pytaniach w telefonicznych wywiadach kwestionariuszowych [Hippler, Schwarz 1987].

Należy jeszcze wspomnieć o sytuacji, z którą mamy do czynienia tylko w wywiadach kwestionariuszowych *face-to-face*, w której ankietę wręcza respondentowi kartę i jednocześnie odczytuje mu pytanie. Jest to praktyka badawcza na tyle powszechna, iż studenci socjologii uczeni metod konstruowania kwestionariusza i sposobów prowadzenia wywiadów wiedzą, że instrukcja dla ankietę brzmiąca „wręczyć kartę respondenta”, nierozdzielnie wiąże się z koniecznością przeczytania badanemu możliwych odpowiedzi, choć przecież badany może się z nimi zwykle sam zapoznać. Zaniechanie odczytywania kart respondenta następuje tylko w przypadku wyraźnej instrukcji badacza dla ankietę. Współwystępowanie obu form prezentacji: wizualnej i audialnej powoduje wystąpienie efektu świeżości, gdyż, jak twierdzi Norbert Schwarz (w zgodzie z wiedzą na ten temat zgromadzoną przez psychologię poznawczą, psycholingwistykę itp.), przekaz ustny dominuje nad pisemnym. Respondenci przeto przypisują większe znaczenie słowom ankietę, a mniej uwagi poświęcają czytaniu wręczanych im kart [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989, s. 6].

Idąc tropem idei i eksperymentów Schwarza zbadaliśmy pojawianie się efektów pierwszeństwa i świeżości w sytuacji zadawania pytań z dwoma alternatywami, z długą kafeletką, z zastosowaniem skal słownych. Manipulowaliśmy także sposobem prezentacji odpowiedzi zamieszczając w kwestionariuszu pytania, przy których – w trakcie zadawania – ankietę wręczał kartę respondenta i odczytywał odpowiedzi, pytania przy których respondent musiał sam bez pomocy ankietę odczytać odpowiedzi umieszczone na karcie, oraz pytania, przy

których badany musiał wysłuchać tylko odpowiedzi odczytywanych przez ankietę, nie mógł więc posługiwać się kartą respondenta¹⁷.

3.3.2. Efekt kontrastu

Gdy w pytaniu umieszczona jest długa lista odpowiedzi obok efektów pierwszeństwa i świeżości czasami też w odpowiedziach występuje efekt kontrastu. Polega on na tym, że itemy z listy są wybierane tylko wtedy, gdy poprzedzają je itemy wyraźniejsze, psychologicznie mocniejsze z jakiegoś punktu widzenia. Można wtedy mówić o bardziej lubianej lub nie lubianej osobie, bardziej popieranym polityku, popularniejszej potrawie, droższym samochodzie itp. Wyrazistość ta dotyczy zarówno pozytywnych, jak i negatywnych cech. Dana osoba ma szansę bycia wybraną jako ta, którą się lubi, tylko dlatego, że na liście przed nią umieszczono osobę, której bardzo się nie lubi. Osoba z listy, której respondenci nie lubią, nie jest zatem wybierana, a ich uwaga przenosi się na następne nazwisko. Gdyby jednak, przed nazwiskiem osoby tylko trochę lubianej nie było takiego silnego bodźca, postać ta nie zostałaby wskazana, ponieważ większość badanych nie zwróciłaby na nią uwagi [Hippler, Schwarz 1987].

Psychologowie przeprowadzili szereg eksperymentów, które posłużyły do wykrycia efektu kontrastu. Dotyczyły one zarówno porównywania wielkości figur umieszczonych na kartkach, jak i oceniania wypracowań szkolnych przez nauczycieli. Coren i Miller¹⁸ pokazali, że figura geometryczna otoczona większymi figurami o tym samym kształcie będzie wydawała się mniejsza, niż kiedy otoczmy ją figurami mniejszymi. Jeśli nauczyciele będą mieli ocenić dobre wypracowanie wręczone po szeregu bardzo dobrych prac uczniów, to postawią niższą notę, niż kiedy będą czytali tę samą rozprawkę po kilku pracach o średnim poziomie¹⁹. Umieszczenie tego samego samochodu w otoczeniu aut o wyższej cenie spowoduje, że ludzie będą skłonni mniej za niego zapłacić, niż gdybyśmy postawili go w sąsiedztwie tańszych pojazdów²⁰. Osoba o przeciętnej urodzie będzie postrzegana jako mniej atrakcyjna, jeśli w trakcie wypowia-

¹⁷ Wszystkie typy eksperymentów są dokładnie omówione w Rozdziale 4.

¹⁸ S. Coren, J. Miller [1974], *Size contrast as a function of figural similarity*, *Perception and Psychophysics*, 16, podajemy za T. Tyszką *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 1999, s. 30.

¹⁹ G. Noizet, J. P. Caverini [1988], *Psychologiczne aspekty oceniania osiągnięć szkolnych*, Warszawa PWN, podajemy za T. Tyszką, *ibidem*, s. 31.

²⁰ J. M. Feldman [1992], *Constructive processes as a source of context effects in survey research: explorations in self-generated validity*, [w:] N. Schwarz, S. Sudman *Context effects in social and psychological research*, New York, Springer-Verlag podajemy za T. Tyszką, *ibidem*, s. 30.

dania instrukcji w eksperymencie²¹ badacz będzie prezentował zdjęcie top modelki, niż kiedy takiej prezentacji zaniecha.

Elisabeth Noelle-Neumann [Schwarz, Hippler, Noelle-Neumann, Münkler 1989] przeprowadziła w latach sześćdziesiątych szereg eksperymentów (za pomocą wywiadów kwestionariuszowych na próbach kwotowych dorosłych mieszkańców RFN²²), w których prosiła respondentów o wybranie pozycji z listy typowo niemieckich potraw. Okazało się, że badani częściej wybierali ziemniaki czy kluski, kiedy na liście były one poprzedzone przez ryż, niż wówczas, kiedy ryż nie znajdował się na wcześniejszych pozycjach. Interesujące, iż 48% badanych wskazało ziemniaki jako potrawę typowo niemiecką, jeśli na liście umieszczono je tuż za ryżem, podczas gdy bez tej wcześniejszej odpowiedzi uznało je za potrawę typowo niemiecką tylko 30% respondentów. Ta sama reguła zachowana została w przypadku klusek – odpowiednio 24% z wymienionym na liście wcześniej ryżem i 9% bez wymienienia wcześniej ryżu. Ujawnione w ten sposób różnice 18 i 15 punktów procentowych wydają się istotne statystycznie, chociaż w opracowaniu Schwarz nie umieszcza odpowiednich współczynników, aby można było to przypuszczenie potwierdzić. Badanie to pokazało jednak z pewnością, że dwie potrawy (ziemniaki i kluski) stają się w odczuciu respondentów bardziej „niemieckie”, jeśli na liście, z której są wybierane, pojawia się danie postrzegane przez nich jako zupełnie nietypowe dla niemieckiej kuchni (ryż).

W związku z efektem kontrastu Schwarz zauważa również, że jeśli na liście przedstawiony jest skrajnie pozytywny item, to zmniejsza to szansę na poparcie itemów występujących po nim, natomiast umieszczenie tam itemu skrajnie negatywnego, powoduje wzrost poparcia dla itemów łagodnych²³. Efekt kontrastu może wystąpić także w sytuacji, kiedy skrajny bodziec nie wchodzi w skład listy w danym pytaniu, ale jest umieszczony w pytaniach wcześniejszych.

3.3.3. Efekt kontekstu

– asymilacji lub kontrastu (odrzućenia)

Wielu badaczy zdaje sobie sprawę z tego, że wcześniejsze pytania mają wpływ na pytania późniejsze i odpowiedzi udzielane przez respondentów. Jak kiedyś ustalono, 55% badanych Amerykanów opowiadało się za wpuszczeniem

²¹ Badanie przeprowadzone na Uniwersytecie Stanowym w Montanie na 48 studentach i opisane przez Douglasa T. Kenrick i Sarę E. Gutierrez w artykule *Zjawisko kontrastu a ocena atrakcyjności fizycznej – gdy piękność staje się zagadnieniem społecznym*. [w:] *Człowiek istota społeczna. Wybór tekstów*, E. Aronson (red.), PWN, Warszawa 2001.

²² W omówieniach tych eksperymentów Schwarz nie umieszcza informacji na temat wielkości prób, na których były przeprowadzone.

²³ Teza ta nie została jednak ani przez Schwarza, ani przez nas sprawdzona eksperymentalnie.

komunistycznych dziennikarzy do Stanów Zjednoczonych, lecz liczba popierających to działanie wzrosła do 75%, kiedy pytanie to zostało poprzedzone innym, dotyczącym zezwolenia na wjazd amerykańskich dziennikarzy do Związku Radzieckiego²⁴. Postawa respondentów wobec tej kwestii zależała więc od kontekstu, w którym umieszczono pytanie.

Dostrzeżenie efektów kontekstu²⁵ zachęciło badaczy do prób konstruowania kwestionariuszy, które by te efekty przez szczególnie skład lub układ pytań były w stanie niwelować. Umieszczenie w narzędziu badawczym specjalnych pytań-buforów miało za zadanie wyciszenie wpływu pytań poprzednich na występujące zaraz po nich. Pytaniom pełniącym funkcje buforów Norbert Schwarz poświęcił (napisany wspólnie z Hansem-J. Hipplerem) artykuł *Buffer items: when do they buffer and when don't they* [Schwarz, Hippler 1992]. Możliwe są, twierdzi tam Schwarz, cztery sposoby postępowania w sytuacji, kiedy spodziewamy się, że wystąpi efekt kontekstu. Po pierwsze ignorujemy go, nie zwracamy na niego uwagi ani w trakcie konstruowania narzędzia badawczego, ani podczas interpretowania wyników. Po drugie przeprowadzamy eksperymenty, aby wykryć pojawienie się tego efektu i dokładnie go opisać. Takie postępowanie jest interesujące poznawczo, ale znacznie wydłuża czas badań, na co nie zawsze możemy pozwolić sobie w zwykłej praktyce ośrodków badania opinii. Po trzecie losowo ustalamy kolejność pytań, ale zabieg ten daje się zastosować tylko w wywiadach kwestionariuszowych ze wspomaganie komputerowym. Czasami jednak jest on niewskazany, zwłaszcza gdy zależy nam na wydzieleniu bloków pytań i zadaniu ich w określonym porządku. I wreszcie, po czwarte, wprowadzamy pytania bufory. Warto więc wymienić warunki, jakie powinny spełniać pytania, aby mogły być buforami.

Badacz musi przede wszystkim znać swoje narzędzie badawcze na tyle, aby móc wskazać pary pytań, między którymi może pojawić się efekt kontekstu. Jest to niezbyt łatwe zadanie, a umieszczenie buforów pomiędzy każdymi dwoma pytaniami na ten sam temat niepotrzebnie wydłuża kwestionariusz. Zauważono, że nie ilość buforów wpływa na wyeliminowanie efektu kontekstu, ale ich jakość. George F. Bishop w swoich eksperymentach wstawiał między dwa pytania 33, 40, a nawet 101 buforów. Czas, który upłynął pomiędzy zadaniem pierwszego pytania i następnym pytaniem wahał się od 7 do 17 minut. Pomimo zastosowania tak nienaturalnie dużych buforów, efekt kontekstu pozostał bez zmian [Schwarz, Hippler 1992]. Najprawdopodobniej pytania te nie

²⁴ Podajemy za T. Tyszką, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 1999, s. 81.

²⁵ Szacuje się, że efekt kontekstu pojawia się w 40 przypadkach na 60. Podajemy za Schwarzem [Schwarz, Hippler 1992]. Chociaż dalej Schwarz zauważa, że są to zawyżone szacunki, gdyż dotyczą bardzo dokładnie wyselekcjonowanych par pytań, których użyto w eksperymentach, a nie pytań znajdujących w narzędziach „zwykłych” badań sondażowych.

były wcale powiązane z pytaniem późniejszym i dlatego nie zmniejszyły tego efektu. Czasami jeden bufor jest w stanie zdziałać więcej niż 101 buforów, jeśli tylko pozwala respondentowi zapomnieć o dostępnych informacjach, które aktywowały się w jego głowie po zadaniu pierwszego pytania i umożliwiają przywołanie zupełnie innych danych, na podstawie których sformułuje on odpowiedź na drugie pytanie.

Użycie buforów nie zawsze powoduje wyeliminowanie efektu kontekstu, może także prowadzić do odwrócenia jego kierunku. W badaniu przeprowadzonym przez Schwarza i jego współpracowników pytano respondentów o poparcie dla wolności słowa²⁶ („*Mieszkańcy Stanów Zjednoczonych powinni mieć prawo do wolnego publicznego wypowiedzania się*”), przy czym tę ogólną kwestię poprzedzano różnymi pytaniami o przyzwolenie na swobodne wypowiedzi przedstawicieli „The Parents-Teacher Assotiation” (PTA – szanowanej amerykańskiej organizacji) lub reprezentantów Ku-Klux-Klan (KKK – organizacji rasistowskiej). Wolność słowa zyskała większe przyzwolenie, gdy poprzedzono ją pytaniem o KKK, niż kiedy pytano najpierw o PTA. Zadziałała tu tzw. *maksyma ilości*, jedna z reguł konwersacyjnych wypełniających ogólną zasadę kooperacji²⁷. Zgodnie z tą maksymą badany ma dostarczać ciągle nowych informacji unikając powtarzania tych, które znane są już ankietownikowi. Po wprowadzeniu pomiędzy te pytania ośmiu pytań-buforów kierunek odwrócił się. Wolne, publiczne wystąpienia częściej popierali respondenci, których pytano o PTA, niż respondenci pytani o KKK. Doświadczenie to pokazuje, że działanie buforów jest bardziej złożone, niż dotychczas sądzili badacze. Nie zawsze bowiem mamy do czynienia z całkowitym wyeliminowaniem efektu kontekstu. Dzieje się tak, ponieważ sam efekt jest niejednorodny i może objawić się na dwa sposoby: jako asymilacja lub kontrast [Schwarz, Strack 1988a; Schwarz, Strack, Hippler 1990a; Schwarz 1991a; Schwarz 1991b; Schwarz, Bless 1991; Schwarz, Hippler 1992].

Efekt asymilacji związany jest z włączaniem informacji zaprezentowanych we wcześniejszym pytaniu do czasowych schematów poznawczych respondenta. Te włączone informacje stanowią podstawę do sformułowania sądu na dany temat. Jeśli są one pozytywne, to objawi się to bardziej pozytywną opinią, jeśli natomiast są negatywne to wyrażone opinie będą mniej przychylne. Efekt kontrastu pojawia się zaś wtedy, gdy wcześniej przywołane informacje są wyłączone z tymczasowych schematów poznawczych, na podstawie których respondent tworzy odpowiedź na pytanie. Jeśli wyłączone zostaną informacje pozytywne, wtedy wygłoszona opinia stanie się mniej pozytywna. Jeśli natomiast zostaną wyłączone negatywne informacje, wtedy opinia będzie bardziej pozytywna.

²⁶ Badana była próba amerykańskich studentów, w opracowaniu Schwarza [Schwarz, Hippler 1992] nie ma jednak informacji na temat sposobu doboru tej próby i jej wielkości.

²⁷ O tej i innych maksymach związanych z zasadą kooperacji piszemy dokładniej w dalszej części tego rozdziału, przedstawiając tam w zarysie logikę konwersacji w ujęciu H. P. Grice'a.

Ustalenia te zmuszają do postawienia pewnych ważnych kwestii dotyczących przyczyn i mechanizmów dwóch różnych efektów. Należy rozważyć, który z efektów pojawi się, gdy użyjemy naszych pytań?

Respondent, zanim udzieli odpowiedzi na pytanie, musi „po drodze” wykonać kilka ważnych operacji umysłowych²⁸, pozwalających wyrazić mu swoją opinię. Powinien najpierw zinterpretować pytanie, aby móc je zrozumieć. Jeśli pytanie dotyczy opinii, może albo przywołać opinię, którą sformułował wcześniej (tak dzieje się, kiedy badany posiada opinię na jakiś temat), albo skonstruować opinię na poczekaniu (gdy wcześniej nie zastanawiał się nad tym, o co go pytają). Druga z tych sytuacji każe szukać w głowie wszelkich informacji, które posłużą do sformułowania opinii, następnie zaś dopasować stworzoną przez siebie odpowiedź do jednego z punktów kafeterii dostarczonych przez badacza, ponieważ tylko w takiej postaci udzielona odpowiedź będzie dla badacza trafna i istotna. Interpretacja pytania, generowanie opinii, jej formułowanie i przekazywanie ankietownikowi są różnymi fazami procesu udzielania odpowiedzi (tu ledwie przez nas zarysowanymi). Każdej z nich jednak – wyraźnie to podkreślamy – może towarzyszyć efekt kontekstu. Okoliczności, w których pojawia się ten efekt oraz jego kierunek, nie są co prawda jeszcze dokładnie zbadane, stąd tak trudno jest określić, czy pomiędzy dwoma konkretnymi pytaniami pojawi się efekt kontekstu i jaką postać ostatecznie przyjmie: efektu asymilacji czy efektu kontrastu [Schwarz, Bless 1991]. Na wskazanie pewnych ogólnych prawidłowości zgromadzona przez psychologów poznawczych wiedza już pozwala.

By prawidłowości te prześledzić wróćmy raz jeszcze do momentu, w którym respondent ma sformułować odpowiedź na pytanie. Musi on przywołać z pamięci odpowiednie reprezentacje poznawcze (*schematy poznawcze*), gdyż tworząc opinię nie wykorzystuje całej posiadanej na dany temat wiedzy, lecz posługuje się informacjami najłatwiej dostępnymi. Informacje, które były użyte do udzielenia odpowiedzi na poprzednie pytania, są zdecydowanie najprostsze do przywołania, wszak tkwią jeszcze w głowie respondenta i można je ponownie wykorzystać. Włączenie informacji w tymczasowe reprezentacje odnoszące się do kategorii obiektów tworzonych przez badanych, da efekt asymilacji. Rozmiar tego efektu będzie rósł wraz ze wzrostem ilości i skrajności *czasowo dostępnych informacji* (np. takich, które badacz dostarczył w poprzednim pytaniu), a maleł wraz z ilością i skrajnością *ciągle dostępnych informacji*. Dlatego też eksperci z danej dziedziny będą mniej podatni na zadziaływanie tego efektu (posiadają przecież dużo *ciągle dostępnych informacji*) niż laicy korzystający z *czasowo dostępnych informacji*. Należy dodać, że prawdopodobieństwo wystąpienia efektu asymilacji maleje wraz z ilością informacji branych pod uwagę, a dostarczonych przez poprzednie

²⁸ Piszemy o tym dokładniej w Rozdziale 2.

pytania. Wpływ wcześniejszych informacji jest tym mniejszy, im więcej pytań dotyczących tej samej kwestii zadamy.

Jednak te same informacje dostarczone przez wcześniejsze pytania mogą objawić się w postaci efektu kontrastu. Dzieje się tak w sytuacji, gdy są one wyłączane z czasowych reprezentacji wykorzystywanych przez respondenta do sformułowania opinii. Badany bierze wtedy pod uwagę wszystkie wiadomości, które posiada, oprócz dostarczonych mu przez badacza we wcześniejszym pytaniu. I znów odwołując się do różnicy między ekspertami a laikami można powiedzieć, że wielkość efektu kontrastu opartego na odejmowaniu (*subtraction based contrast effect*) wzrasta wraz z ilością i skrajnością *czasowo dostępnych informacji*, które respondent wyłącza z reprezentacji obiektu, maleje zaś wraz z ilością i skrajnością informacji, które w niej pozostają. Eksperci będą mniej podatni na ten efekt niż laicy, gdyż wykorzystają raczej *ciągłe dostępne informacje*, pominą zaś te dostarczone przez badacza we wcześniejszych pytaniach. Efekt kontrastu może wystąpić też w innej postaci, kiedy respondenci wykorzystają dostarczone wiadomości nie do sformułowania odpowiedzi (co dałoby efekt asymilacji), ale wyłączają je ze zbioru informacji i zastosują do utworzenia standardów porównań lub zakotwiczeń skal. Efekt kontrastu oparty na porównaniach (*comparison based contrast effect*) pojawi się, gdy *czasowo dostępne informacje* użyte do tworzenia standardów porównań lub zakotwiczeń skali będą bardziej skrajne niż *ciągłe dostępne informacje*. Rozmiar tego efektu wzrasta wraz z ilością i skrajnością *czasowo dostępnych informacji* i maleje wraz z ilością i skrajnością *ciągłe dostępnych informacji*.

3.4. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część II

3.4.1. Opinie porównawcze – znaczenie kierunku porównań

Często w pytaniach prosi się respondentów o porównanie dwóch obiektów, momentów czasowych, osób itp. Gdy respondent ma porównać polityków, wydaje się, że kolejność, w jakiej zostaną oni zaprezentowani w pytaniu, nie ma znaczenia, jeśli bowiem uważamy Marka Belkę²⁹ za bardziej kompetentnego

²⁹ Marek Belka został wicepremierem i ministrem finansów w rządzie Włodzimierza Cimoszewicza w lutym 1997 roku, zastępując Grzegorza Kołodkę. Funkcję pełnił tylko do października 1997 roku, kiedy to ustąpił z urzędu wraz z innymi ministrami, po przegranych przez SLD wyborach do parlamentu. Ponownie stanowisko ministra finansów objął w październiku 2001 roku, tym razem w rządzie kierowanym przez Leszka Millera. Kilka miesięcy później (to znaczy w lipcu 2002 roku) w wyniku pojawienia się problemów związanych z ustaleniem wydatków budżetowych na 2003 rok, podał się do dymisji.

niż Grzegorza Kołodkę³⁰, powinniśmy uważać Grzegorza Kołodkę za mniej kompetentnego niż Marka Belkę; jeśli sądzimy, że 10 lat temu żyło nam się lepiej niż teraz, to powinniśmy twierdzić, że obecnie żyje się nam gorzej niż 10 lat wcześniej; jeśli proszek do prania X jest naszym zdaniem lepszy niż proszek Y, proszek Y powinien być przez nas uznany za gorszy niż proszek X. Takie odpowiedzi podpowiada nam logika (wsparta naszym poczuciem semantycznym związanym z sensem relacji *bardziej, lepiej, wyżej* itp.), ale, niestety nie zawsze odpowiedzi respondentów są z nią zgodne.

Niezgodność ta wynika z charakterystyki procesu porównywania. W procesie tym bowiem nie jesteśmy w stanie brać pod uwagę wszystkich cech obydwu obiektów. Zbyt trudne, a czasami właściwie niemożliwe do wykonania, byłoby – przy porównywaniu np. dwóch polityków – zebranie wszystkich aspektów, składających się na ocenę ich kompetencji. Najczęściej dzieje się tak, że cechy jednego obiektu czyni się wzorcem porównawczym, a następnie, mając w głowie to, co go wyróżnia, szuka się tych cech w przedmiotach z nim porównywanych.

Norbert Schwarz (odwołując się do ustaleń Amosa Tversky'ego) przedstawia przykład mechanizmu, którym posługują się ludzie czyniąc porównania [Wänke, Schwarz 1992]. Przypuśćmy, że mają oni zestawiać ze sobą dwie osoby. Osoba X posiada cechy charakteru oznaczone kolejnymi literami alfabety od A do F (cechy: A, B, C, D, E, F), natomiast osoba Y posiada cechy charakteru od D do K (czyli cechy: D, E, F, G, H, I, J, K). Kiedy poprosimy o porównanie X (obiekt porównywany – *the subject of comparison*), z Y (wzorec porównawczy – *the referent of comparison*), respondenci skupią uwagę na cechach od A do F i będą sprawdzać, czy występują one u osoby Y, co spowoduje, że cechy od G do K (charakteryzujące Y) zostaną raczej pominięte. Sytuacja ta będzie wyglądać inaczej, kiedy zamienimy miejscami X z Y. Jeśli zatem Y stanie się obiektem porównywanym, a X wzorcem porównawczym, respondenci będą przywiązywać większą uwagę do cech od D do K, natomiast cechy od A do C, które posiada tylko X, zostaną pominięte. Jak widać sędziowie dokonując ocen kierują się cechami wzorca porównawczego, a cechy obiektu porównywanego, których nie dzieli on ze wzorcem, nie są zauważane. Przy porównaniu X z Y otrzymamy inne wyniki, niż przy porównaniu Y z X. Respondenci skupią się na cechach wzorca porównawczego pomijając zupełnie wyjątkowe właściwości obiektu porównywanego.

Istotne dla naszych rozważań jest spostrzeżenie, że kierunek porównań nie był wcześniej rozważany przez badaczy surveyowych i że dopiero współpraca

³⁰ Grzegorz Kołodko wielokrotnie pełnił funkcję wicepremiera i ministra finansów w rządach: Waldemara Pawlaka (1994–1995), Józefa Oleksego (1995–1996), Włodzimierza Cimoszewicza (1996–1997) i Leszka Millera (2003–2003).

z psychologami kognitywnymi pozwoliła zwrócić uwagę na tę kwestię. Nie zawsze jednak pytanie dotyczące porównywania dwóch osób, zjawisk czy rzeczy musi pociągać za sobą różnice w wynikach. Schwarz podkreśla, że respondenci, dokonując takich zabiegów, mogą brać pod uwagę zupełnie inne czynniki, niż cechy poszczególnych obiektów. Przy wybieraniu odpowiedniejszego kandydata na prezydenta badani mogą kierować się jego przynależnością partyjną, a nie cechami osobowości, co sprawi, iż nawet przy dwóch (różniących się kierunkiem porównań) wersjach tego samego pytania nie ujawnią się różnice w wynikach. Na wyeliminowanie tego efektu mogą też wpłynąć wcześniej zadane pytania. Jeśli badany będzie miał najpierw określić, do jakiej partii należy dany polityk, a potem dopiero poprosimy go o porównanie tego polityka z innym, to bez względu na porządek, w którym zostaną oni zaprezentowani, polityk, którego nazwisko pojawi się dwukrotnie, stanie się wzorcem porównawczym. Czasami kryterium przyjęcia jakiegoś obiektu za wzorzec porównawczy związane jest z jego wyrazistością lub ważnością dla respondenta. Każdy badany może użyć innego obiektu jako wzorca i nastęrczyć badaczom trudności w jego ustaleniu.

Schwarz proponuje eliminować zakłócenia związane z kierunkiem porównań poprzez zmianę pytania. Zamiast prosić o porównanie obiektu X z Y, lepiej porównywać X i Y.

3.4.2. Respondenci uczą się ze skal, które badacz umieszcza w pytaniach

Respondenci udzielając odpowiedzi na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym zazwyczaj sięgają do swej wiedzy, czy też posiadanych już opinii. Badacze są zdania, że kiedy interesuje nas, na kogo badany głosował w ostatnich wyborach prezydenckich, to nawet jeśli będzie miał on początkowo kłopoty z przypomnieniem sobie nazwiska popieranego kandydata, przy pewnym wysiłku będzie jednak w stanie udzielić nam informacji na ten temat. Badacze, aby ten wysiłek zmniejszyć i dopomóc respondentowi w udzieleniu trafnej odpowiedzi przygotowują zwykle karty z nazwiskami polityków, którzy ubiegali się o ten urząd. Respondent zapytany o markę kawy, którą pije najczęściej albo wyszuka od razu z pamięci nazwę, albo – sam szukając dla siebie podporęki – sprawdzi nazwę na pudełku, które stoi w kuchni. Niestety, nie wszystkie pytania są tak łatwe, nie zawsze badany ma „gotową” wiedzę czy opinię, nadającą się do sformułowania odpowiedzi, czy też nie zawsze może się bezpośrednio odwołać do rek wizytów, które byłyby – gdy pamięć zawiedzie – pomocne. O wiele trudniej udzielić odpowiedzi na pytanie o fakty, szczególnie takie, na które nie zwracamy specjalnej uwagi, np. o fakty odnoszące się do codziennie powtarzanych czynności. Podobną trudność powodują pytania wymagające szczegółowej lub specjalistycznej wiedzy, której respondenci przeważnie nie posiadają. W takiej

sytuacji badany chcąc jednak udzielić odpowiedzi na pytanie (czasami trudno mu bowiem przyznać się przed zupełnie obcym człowiekiem – ankierem, że nie zna odpowiedzi), stara się znaleźć jakąkolwiek użyteczną odpowiedź. Norbert Schwarz wraz ze współpracownikami przeprowadził szereg eksperymentów, w których starał się wykazać, że przedstawiane respondentom pytania niekiedy określają (czy też ustanawiają) ramy konceptualne, dzięki którym i w obrębie których formułują oni odpowiedzi. Kwestionariusze stanowią bowiem źródło wiedzy nie tylko dla badaczy, ale także dla badanych. Kafeteria umieszczona w pytaniu może być czasami traktowana przez respondentów jako odzwierciedlenie wiedzy badacza na temat danego zjawiska – jego charakteru czy też faktycznych jego rozmiarów. Kiedy więc np. pytano respondentów o czas, który spędzają oglądając telewizję i w pytaniu umieszczono skalę z pewnymi przedziałami czasowymi, badani, którzy nie mieli wiedzy na ten temat, mogli przypuszczać, że środkowy punkt skali odpowiada średniemu czasowi, który ludzie poświęcają na ten rodzaj rozrywki.

Z innych badań wynika, że respondenci na podstawie przedstawionych im skal objaśniają sobie niezrozumiałe albo nieostre terminy. Schwarz [Schwarz, Strack, Müller, Chassein 1987 lub Schwarz, Strack 1988b] przeprowadził badanie, w którym prosił respondentów o odpowiedź, jak często w ostatnim czasie byli oni *naprawdę zirytowani*³¹, przy czym użył dwóch skal: jednej od „*kilku razy dziennie*” do „*rzadziej niż raz na tydzień*”, drugiej od „*rzadziej niż raz na 3 miesiące*” do „*rzadziej niż raz na rok*”. Bardzo trudno określić, co oznacza bycie „*naprawdę zirytowanym*”, ponieważ sytuacje, które mogą zrytować ludzi są różnorodne, a dodanie przysłowka „*naprawdę*” czyni wyrażenie jeszcze bardziej nieostrym. W kolejnym pytaniu Schwarz prosił respondentów o wymienienie trzech sytuacji, w których byli oni „*naprawdę zirytowani*”. Badani, którzy mieli szacować zdenerwowanie na skali o niskich częstotliwościach wymieniali raczej poważne powody, np. kłótnie w domu, konflikty w pracy. Respondenci, którzy posługiwali się skalą o wysokiej częstotliwości, wymieniali mało istotne wydarzenia, np. zagubienie kluczy.

3.4.3. Wartości numeryczne na skali mogą zmienić znaczenie etykiet

Skale w kwestionariuszach mogą być także źródłem zupełnie innych zakłóceń, gdy są skalami graficznymi jednymi z bardziej popularnych w surveyach. Badacze wielokrotnie umieszczają w swoich kwestionariuszach takie skale, gdyż uważają, że „obrazek” dołączony do pytania ułatwia respondentom udzielenie

³¹ Wyrażenie angielskie „*really irritated*” oraz odpowiadające mu polskie „*naprawdę zirykowany*” są w równym stopniu niejasne, a co za idzie tym nieostre.

odpowiedzi. Umieszczając linię z wyraźnie zaznaczonymi punktami, oczekujemy od respondenta, że osadzi swoją odpowiedź w jednym z tych punktów, chociaż linia sugeruje, że mamy do czynienia z pewnym continuum i odpowiedź można umieścić także pomiędzy punktami przewidzianymi przez badacza. Najczęściej skali graficznej towarzyszy karta respondenta, chociaż Schwarz pisze o przypadkach, w których bardzo chętnie stosuje się takie skale w wywiadach telefonicznych. Polega się wtedy na wyobraźni respondenta i opisuje mu jak najbardziej obrazowo wygląd skali. Jeszcze większą dowolność stosują badacze w przypisywaniu poszczególnym punktom skali wartości numerycznych czy też opisów słownych, ale czy zawsze w przemyślany sposób, a więc z minimalną choć dozą metodologicznej refleksji. Można wszak wątpić, że jeśli potrafimy opisać każdy z punktów skali i chcemy, aby nasz respondent umieścił odpowiedź tylko w wyznaczonych przez nas punktach, a nie pomiędzy nimi, lepiej byłoby zastosować pytanie ze skalą słowną jednocześnie pozbywając się symbolu linii. Są też przypadki, w których skala graficzna nie da się zastąpić skalą słowną, wtedy najczęściej nie potrafimy nadać etykiet każdemu punktowi na skali, a opisujemy tylko jej krańce. Takiemu zabiegowi towarzyszy ponumerowanie poszczególnych punktów skali, żeby respondent udzielając odpowiedzi mógł dokładnie podać ankieterowi miejsce, w którym ma on postawić odpowiedni znak graficzny (w zależności od instrukcji badacza, może to być krzyżyk, kółko itp.). Powstaje pytanie czy przypisane punktom liczby służą tylko wygodzie osób biorących udział w wywiadzie i czy mogą być także źródłem jakichś zakłóceń.

Jednym z najczęstszych błędów związanych z posługiwaniem się skalą przez badanych jest przenoszenie wszystkich ocen do środka skali i jednocześnie niekorzystanie z jej krańców (przyjęto tu używać nazwy „tendencja centralna” [Tysza 1999, s. 28]). Psychologowie tłumaczą to „naturalnym” dążeniem do uzyskiwania rozkładów normalnych, charakterystycznych dla większości cech w populacji. Respondenci z tego powodu będą więc raczej skłonni umieszczać swoje odpowiedzi w środku skali, rzadziej skorzystają z jej krańców. I jeśli wszakże dodatkowo umieścimy na niej oznaczenia liczbowe, będą starali się unikać punktów na skali z wartościami ujemnymi. Respondenci bowiem, dążąc do jak najlepszego zaprezentowania się przed obcą osobą, a taką jest ankieter przeprowadzający badanie, będą wybierać raczej „pozytywną” połowę skali. Efekt ten można sprawdzić stosując te same pytania w wywiadach kwestionariuszowych i ankietach wraz z hipotezą, że oceny w tych pierwszych będą zdecydowanie wyższe. Ponadto wykorzystując oznaczenia liczbowe badani mogą nadawać interpretacje etykietom umieszczonym na krańcach skali [Schwarz, Bless, Böhner, Harlacher, Kellenbenz 1988; Schwarz, Knäuper, Hippler, Noelle-Nuemann, Clark 1990; Hippler, Schwarz, Noelle-Nuemann, Knäuper, Clark 1991]. Wyrażeniom niepozytywnym, np. „nieszczęśliwy”, zamiast wyjaśnienia w kategoriach „braku szczę-

ścia”, mogą nadawać jeszcze bardziej negatywne zabarwienie, np. „obecność porażek”.

3.4.4. Asymetria zakazywać – pozwalać

Bywa, że niewielka zmiana w sposobie sformułowania pytania przez badacza daje całkowicie różne opinie, co szczególnie widoczne jest, gdy chodzi o stosowanie w nich czasowników. Efekt związany z wpływem sformułowania pytania na uzyskane odpowiedzi był zauważany przez badaczy już w latach czterdziestych. Rugg pokazał, że Amerykanie chętniej popierali wolność słowa, kiedy pytanie brzmiało: „Czy uważasz, że Stany Zjednoczone powinny zakazywać publicznych wystąpień przeciwko demokracji? tak/nie”, niż gdy przyjmowało postać: „Czy uważasz, że Stany Zjednoczone powinny pozwalać na publiczne wystąpienia przeciwko demokracji? tak/nie” [Schuman, Presser 1996, s. 3, 276]. Istnieje wiele par czasowników, które według nas – z zaprzeczeniami lub bez – znaczą to samo, jednak zastosowanie ich w pytaniach może spowodować różnice w odpowiedziach respondentów, np. *zakazywać* – *pozwalać*, *znieść* – *utrzymać*, *dopuszczać* – *zakazywać*, *pozwalać* – *zabraniać*. Jest więc pytanie co powoduje, że dla badanych czasowniki *zakazywać* i *nie pozwalać* nie oznaczają tego samego. Norbert Schwarz, a także wcześniej Stanley Presser i Howard Schuman, wskazali na kilka przyczyn takiego ich odczytywania (pojmowania) jako punktów kafeterii. Rzuca się tu przede wszystkim w oczy, że czasowniki te posiadają odmienną konotację. *Zakazywanie* jest zawsze mocniejsze, bardziej zdecydowane, może dlatego właśnie respondentom trudniej jest je popierać jako działanie, czasownik *pozwalać* jest natomiast semantycznie bliższy czasownikowi *zachęcać* do czegoś, niż *tolerować* coś. Stąd ich zdaniem, istotna jest różnica w interpretacji dwóch wypowiedzi *zakazuję coś zrobić* oraz *nie pozwalam czegoś zrobić*. Wynika z tego natychmiast i drugi wniosek: *zakazywać* jest silniejsze, ponieważ oznacza podjęcie jakiejś aktywności, wykonanie czynności, podczas gdy *nie pozwalać* oznacza powstrzymywanie się od przyzwolenia, pozostaje więc raczej opisem bierności. Spójrzmy podobnie na drugą parę: *pozwalać* oznacza aktywność, a *nie zakazywać* bierność, gdyż mówimy o powstrzymywaniu się od zakazywania. Jak widać czasowniki te nie mają takiego samego znaczenia, nie opisują identycznych, a tylko podobne czynności. Nie możemy więc powiedzieć, że jeśli czegoś *zakazujemy*, to jednocześnie *nie pozwalamy* na to, a jeśli na coś *pozwalamy*, to tego nie *nie zakazujemy*.

Znaleźć można dla takiej asymetrii także inne objaśnienia. Ludzie często wolą postrzegać świat poprzez działanie, które wykonują inni. Wydaje się, że więcej informacji dostarczy nam wiedza o tym, co człowiek robi, lub zrobił, a nie, czego nie wykonał. Np.: kiedy chcemy się czegoś dowiedzieć o nowo poznanej osobie, pytamy: „co robi?” (chodzi nam o wykonywany zawód) i otrzymujemy odpo-

wiedź: „jest listonoszem”, która mówi nam więcej, niż gdybyśmy zadali pytanie „czego nie robi?” i uzyskalibyśmy odpowiedź: „nie jest lekarzem”. Dlatego też, kiedy zapytamy ludzi o to, czy coś powinno być zrobione (zakazane, dozwolone), to skupią się oni na konsekwencjach takiego postępowania, a nie będą zastanawiać się nad tym, jakie implikacje miałyby powstrzymywanie się od tych działań. Wiadomo poza tym, że jeśli coś dłużej rozważamy w naszym umyśle, ma to większe szanse na nasze poparcie. Jeśli więc zadamy pytanie: *Czy należy zakazać wystąpień przeciw demokracji w Polsce?*, to nasi respondenci chętniej będą rozważać, co przyniesie taki zakaz. Większe jest zatem prawdopodobieństwo poparcia przez nich odpowiedzi *tak* niż *nie*, ponieważ o „niewprowadzaniu” tego zakazu nie będą raczej myśleć. Jeśli zaś zadamy pytanie z drugim czasownikiem: *Czy należy pozwolić na wystąpienia przeciw demokracji?* to znów skupią się na konsekwencjach zezwalania, będą częściej popierać *tak*. Wynika z tego, że w zależności od użytego czasownika otrzymamy różne odsetki odpowiedzi „tak” i „nie”.

Schwarz podkreśla, że respondenci, którzy mają ugruntowaną opinię na dany temat rzadziej będą niekonsekwentni i będą udzielali raczej spójnych odpowiedzi. Większość niezdecydowanych respondentów, którzy w jakiejś sprawie nie mają opinii, albo jest im ta sprawa obojętna, będą skłonni udzielać sprzecznych odpowiedzi. Natomiast Schuman i Presser zauważyli, że im bardziej abstrakcyjny jest temat pytania, tym większa jest liczba niekonsekwentnych respondentów. Trudniej bowiem zająć stanowisko i – co za tym idzie – wyrazić opinię w kwestii wolności słowa, niż w sprawie używania soli czy działalności peep show [Schuman, Presser, 1996, s. 275–296]. Różnica między odpowiedziami zależy zresztą od poziomu wykształcenia respondentów. Im słabiej wykształceni respondenci, tym większe prawdopodobieństwo uzyskania niespójnych odpowiedzi.

Psychologowie poznawczy podkreślają, że opinie ludzi zależą w bardzo znacznym stopniu od sposobu, w jaki określony jest ich przedmiot, a co za tym idzie są łatwe do manipulowania. Wystarczy przecież pisać o jakichś reformach ekipy rządzącej w kategoriach przynoszonych zysków, albo ponoszonych strat. Tadeusz Tysza przedstawia eksperyment, w którym dwóm grupom badanych zaprezentowano dwa opisy proponowanych reform. W pierwszym przypadku, gdy mieli wybierać pomiędzy programem, który prowadził do 10% BEZROBOCIA i 12% INFLACJI albo do 5% BEZROBOCIA i 17% INFLACJI, częściej skłonni byli popierać niższe bezrobocie kosztem wyższej inflacji (64% badanych). Jeśli mieli do wyboru: 90% ZATRUDNIENIE i 12% INFLACJĘ albo 95% ZATRUDNIENIE i 17% INFLACJĘ – wskazywali na niższą inflację kosztem niższego zatrudnienia (54%). Różnicę w wynikach można tłumaczyć jedynie odmiennością sformułowań, bo przecież 5% BEZROBOCIE jest odpowiednikiem 95% ZATRUDNIENIA [Tysza 1999, s. 75]. Takie same sposoby manipulowania można napotkać w marketingu i sprzedaży różnorodnych produktów.

W badaniach z 1985 roku Levin, Johnson, Russo i Deldin³² poprosili respondentów o ocenę satysfakcji z kupionego mięsa, kiedy zaopatrzone je w informacje w 75% *chude*, albo w 25% *thuste* i zauważyli, że grupa, której podawano informację o „chudości” towaru była bardziej zadowolona z jego nabycia.

3.4.5. Zastosowanie różnych typów pytań-filtrów

Badania metodologiczne pokazują, że respondenci, którzy nie mają opinii na dany temat, częściej wybierają odpowiedź *nie wiem*, gdy jest ona oferowana, niż gdy ankietę zaznacza ją tylko na wyłączną prośbę badanego. Z punktu widzenia badacza opinii nie są to odkrywcze wnioski, ale kiedy nałoży się na nie interpretację poznawczą, można uzyskać ciekawe rezultaty.

Wyróżnia się trzy rodzaje filtrów: pytania z opcjonalnym *nie wiem* zaznaczanym tylko wtedy, gdy respondent udzieli takiej odpowiedzi; quasi-filtr, kiedy czytamy odpowiedź *nie wiem*, oraz filtr pełny, gdy pytanie właściwe poprzedzone jest pytaniem filtrującym i ma na celu „odsiać” respondentów, którzy nie mają opinii na dany temat.

W zależności od tego, jak sformułujemy pytanie-filtr, tzn. czy będzie nas interesowało posiadanie opinii w danej sprawie (*no-opinion filter*), czy zainteresowanie określoną kwestią (*no-interests filter*), otrzymamy różne odsetki odpowiedzi *nie wiem*. Respondenci, których zapytamy, czy zastanawiali się nad daną sprawą, rzadziej udzielą odpowiedzi przeczącej niż ci, którzy mają zadeklarować posiadanie opinii. Można przecież bardzo dużo myśleć o problemie, ale niekoniecznie zbudować spójny sąd dający się zaprezentować w wywiadzie. Co więcej pełne filtry zachęcają do częstszych odpowiedzi *nie wiem*, niż quasi-filtry. Respondenci udzielają takich (nieistotnych) odpowiedzi, gdyż przypuszczają, że tylko szczególnie ważne dla badacza pytania poprzedza on deklaracjami na temat posiadania opinii, a ponieważ nie myśleli na ten temat wystarczająco dużo, wolą wybrać *nie wiem*, czyli odpowiedź „ucieczkową”. W badaniu przeprowadzonym na 320 studentach w Illinois, a potem powtórzonym na 104 studentach uniwersytetu w Mannheim³³ [Hippler, Schwarz 1988] zamieszczono trzy wersje pytania (bez filtru, z quasi-filtrem i z pełnym filtrem), a następnie zapytano ich o liczbę spodziewanych dalszych pytań na ten sam temat i stopień ich trudności. Oczekiwania respondentów, co do liczby pytań, które chce im zadać badacz, a także ich trudności, wzrastały wraz z siłą filtra zarówno wśród niemieckich jak i amerykańskich studentów. Umieszczenie pytania z pełnym filtrem może spowodować, że re-

³² I. P. Levin, R. D. Johnson, C. P. Russo, P. J. Deldin [1985], *Framing effects in judgments task with varying amounts of information*, *Organizational Behaviour and Human Performance* 36, podajemy za T. Tyszą, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 1999, s. 76.

³³ Nie określono rodzaju doboru, ale możemy przypuszczać, że były to próby celowe.

spondenci – mimo posiadania opinii na dany temat – nie będą jej deklarować, gdyż mogą przeceniać trudność zadania, przed którym postawi ich badacz, gdy udzieli odpowiedzi istotnej. Przypuszczenia te potwierdzają kolejne eksperymenty na próbie losowej z 336 dorosłymi mieszkańcami Mannheim [Hippler, Schwarz 1988], z którymi przeprowadzano wywiady telefoniczne na temat telewizji kablowej. Podzielono ich na trzy podpróby i w każdej zadano pytanie z innym filtrem o szkodliwości filmów zawierających sceny przemocy. W pierwszej grupie odpowiedź *nie wiem* była zaznaczana, gdy respondent ją wskazał; w drugiej przed właściwym pytaniem umieszczono słabszy filtr: *czy masz opinię na temat szkodliwości filmów...*, a w trzeciej pytano, czy respondent *myślał dużo o tej sprawie*. Identycznie, jak we wcześniej omawianym eksperymencie, i tutaj 25% respondentów zadeklarowało brak opinii w przypadku najmocniejszego filtra, 6,7% dla słabszego, a tylko 2,7% samodzielnie wskazało odpowiedź *nie wiem*. Okazało się ponadto, że wszyscy respondenci, którzy zadeklarowali nieposiadanie opinii w filtrach, udzielili odpowiedzi na pytania właściwe. Wyjaśniając ten fenomen można odwołać się do obawy respondentów, że będą proszeni o bardzo szczegółową prezentację swojej opinii na dany temat i dlatego też wolą uciec w odpowiedź *nie wiem*, niż podjąć wysiłek udzielenia odpowiedzi istotnej. Istnieje jednak konkurencyjne wytłumaczenie tego zjawiska. Odpowiedzi na pytania właściwe, które następują po zadeklarowaniu braku opinii na dany temat, wcale nie muszą być odzwierciedleniem prawdziwych sądów badanych, gdyż oni naprawdę opinii nie posiadają. Powtórne zapytanie o tę samą kwestię powoduje, że respondenci nie chcąc źle wypaść przed ankierem, udzielają odpowiedzi „byle jakich”, gdyż ważniejsza jest dla nich dobra prezentacja. Dwukrotna deklaracja nieposiadania opinii na ten sam temat staje się bardzo kłopotliwa.

W badaniach przeprowadzonych przez Bishopa³⁴ okazało się, że w pytaniach o zainteresowania polityką, które nie były poprzedzone filtrem, respondenci korzystali z pamięci długoterminowej próbując przywołać z niej np. informacje o tym, co czytali w gazetach. Natomiast badani, którym zadano wcześniej pytanie o posiadanie opinii na ten temat, wykorzystywali pamięć krótkotrwałą ogniskując swoją uwagę na wcześniej udzielonej odpowiedzi. Wyniki te są zgodne z odkryciami psychologii kognitywnej dotyczącymi wykorzystywania przez badanych w udzielaniu odpowiedzi na pytania łatwo dostępnych schematów poznawczych, które zostały „pobudzone” przez ostatnio poruszane kwestie.

Przeprowadzając badania należy podjąć decyzję, czy w ogóle stosować pytania filtry mogące zniechęcić badanych do udzielenia odpowiedzi istotnych, mimo

³⁴ G. F. Bishop [1992], *Qualitative analysis of question-order and context effects: the use of think-aloud technique*, [w:] N. Schwarz, S. Sudman, *Context effects in social and psychological research*, Springer, New York podajemy za A. Sulkiem *Ogród metodologii socjologicznej*, Wyd. Naukowe „Scholar”, Warszawa 2002, s. 95.

że posiadają wiedzę w pełni satysfakcjonującą badacza, a jeśli już takie pytania stosować, to który typ filtrów będzie w takich badaniach najodpowiedniejszy.

3.5. Inne kwestie związane z metodologią wywiadu kwestionariuszowego, którymi zajmował się Norbert Schwarz

3.5.1. Wpływ dodatkowych czynników, które mogą wspomagać lub zakłócać proces udzielania odpowiedzi

Na rezultaty badań oprócz sposobu, w jaki zbudowane jest narzędzie badawcze, mogą mieć wpływ także czynniki związane z emocjami respondenta. Wydaje się, że w psychologii kognitywnej nie ma miejsca na emocje. Jeden z częściej stawianych jej zarzutów głosi, iż traktuje ona ludzi w kategoriach „magazynów schematów poznawczych” bez zastanawiania się nad ich odczuciami. Badacze reprezentujący ten nurt starają się jednak określić powiązania między poznaniem a emocjami oraz opisać funkcje, jakie emocje mogą pełnić w procesach poznawczych. Tak więc emocjom można, ich zdaniem, przypisać cztery zasadnicze role:

1. dostarczają one informacji o obiektach, biorąc pod uwagę zaspokojenie potrzeb jednostki – funkcja orientacyjna,
2. są dostarczycielem energii, dzięki której mogą być uruchomione odpowiednie operacje poznawcze – funkcja aktywacyjna,
3. dzięki ciągłemu kontrolowaniu dawek pozwalają utrzymać procesy poznawcze na optymalnym poziomie – funkcja modulacyjna,
4. dokonują wyboru pomiędzy procesami poznawczymi danej osoby, aby były one najbardziej efektywne w danej sytuacji – funkcja metapoznawcza³⁵.

Wykonując szereg eksperymentów psychologowie poznawczy doszli do wniosku, że emocje badanych mają bezpośredni wpływ na udzielane odpowiedzi. Forgas i Bower³⁶ wprowadzili badane grupy w dobry lub zły nastrój informując ich o lepszym albo gorszym wyniku uzyskanym w teście osobowości (jednak zaprezentowane wyniki testu były manipulacją eksperymentalną). Następnie prosili o ocenę osoby, której opis zawierał taką samą liczbę cech pozytywnych, co negatywnych. Okazało się, że badani będący w dobrym nastroju wydawali więcej pozytywnych niż negatywnych sądów, więcej czasu spędzali czytając opisy cech pozytywnych (opisy te prezentowano na monitorze

³⁵ Podajemy za T. Maruszewskim *Psychologia poznawcza*, GWP, Gdańsk 2001, s. 393.

³⁶ J. P. Forgas, G. H. Bower [1987], *Mood effects on person-perception judgments*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, podajemy za B. Wojciszke, *Procesy oceniania ludzi*, Wyd. NAKOM, Poznań 1991, s. 148.

komputera, możliwe więc było mierzenie czasu, którego potrzebowali badani, aby zapoznać się z określonymi cechami), potrafili przypomnieć sobie więcej cech pozytywnych niż negatywnych prezentowanej osoby. Ludzie będący w dobrym nastroju częściej zwracają uwagę na informacje pozytywne, ludzie w złym nastroju – na negatywne. Badani, zapytani o ocenę jakiegoś zjawiska, mogą zrezygnować z przeszukiwania wiedzy, którą na jego temat zgromadzili, a wykorzystać łatwiej dostępną informację – nastrój, w jakim się znajdują. Wojciszke podkreśla, że osoby znajdujące się w dobrym nastroju mogą częściej posługiwać się heurystykami, upraszczając sytuację problemową, wzrastając u nich umiejętności kojarzenia, oraz giętkość w posługiwaniu się terminami. Sformułowano nawet hipotezę, że dobry nastrój powoduje myślenie bardziej abstrakcyjne, a zły – bardziej konkretne [Wojciszke 1991, s. 151].

Norbert Schwarz wraz ze współpracownikami starali się odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób emocje wpływają na opinie respondentów. Badani mogą korzystając z chwilowego nastroju formułować sądy na temat satysfakcji z całego życia. W jednym z badań dzwoniło do respondentów w słoneczne albo deszczowe dni i starano się ustalić, czy są szczęśliwi w życiu [Schwarz, Strack 1988a]. Jak można przypuszczać, badani, z którymi rozmawiano podczas dobrej pogody, postrzegali się jako bardziej szczęśliwi i usatysfakcjonowani ze swojego życia niż udzielający wywiadu podczas deszczu. Kiedy świeciło słońce, respondenci rzadziej deklarowali chęć wprowadzenia jakichkolwiek zmian do swojego życia. Schwarz podkreśla, że nastrój pełni w badaniach funkcję informacyjną i aby mógł on wpłynąć na treść formułowanej opinii, musi dotyczyć ocen globalnych (np. oceny szczęścia całego życia). Dzieje się tak, ponieważ w przypadku budowania sądu na temat konkretnej sytuacji (np. szczęścia w życiu rodzinnym) badany przypomina sobie odpowiednie informacje i wykorzystuje do sformułowania stanowiska, podczas gdy stworzenie ogólnej opinii byłoby zadaniem zbyt pracochłonnym. Respondent chętniej wykorzysta własny nastrój jako podstawę oceny, gdyż wymaga to od niego mniejszego wysiłku, jest szybsze i łatwiejsze. Rola stanów afektywnych w procesie udzielania odpowiedzi na pytanie w wywiadach kwestionariuszowych nie jest jeszcze gruntownie zanalizowana, pozostaje więc polem dla dalszych, ciekawych i ważnych badań.

3.5.2. Zagadnienia dotyczące logiki konwersacji i jej znaczenie dla budowy kwestionariusza

Norbert Schwarz uważa, że wywiad kwestionariuszowy jest specjalnego rodzaju rozmową, chociaż nie przypomina może rozmów, które ludzie toczą między sobą na co dzień. Takie podejście do wywiadu pozwoliło Schwarzwowi zastosować do analiz wywiadu kwestionariuszowego *zasadę kooperacji* sfor-

mułowaną przez H. P. Grice'a: „Wnoś swój wkład do konwersacji tak, jak tego w danym jej stadium wymaga przyjęty cel czy kierunek wymiany słów, w której bierzesz udział.” [Grice 1980, s. 96] Tę ogólną zasadę można ująć w cztery bardziej szczegółowe reguły, zwane przez Grice'a maksymami konwersacyjnymi:

- **maksyma ilości:** *Niech Twój wkład w konwersację zawiera tyle informacji, ile jej potrzeba (dla aktualnych celów wymiany). Niech Twój wkład nie zawiera więcej informacji niż trzeba.* Zbyt dużo informacji przekazywanych w jednym komunikacie może źle wpłynąć na odbiór tego, co mówi rozmówca – wywołuje bowiem przekonanie, że istnieje jakiś powód, aby dostarczać więcej informacji niż jest wymagane.

- **maksyma jakości:** *Nie mów tego, o czym jesteś przekonany, że nie jest prawdą. Nie mów tego, do stwierdzenia czego nie masz dostatecznych podstaw.* Należy przekazywać tylko prawdziwe informacje.

- **maksyma stosunku:** *Niech to, co mówisz będzie relewantne.* Należy przekazywać tylko to, co jest istotne dla celów komunikacji.

- **maksyma sposobu:** *Unikaj niejasnych sformułowań. Unikaj wieloznaczności. Bądź zwięzły. Mów w sposób uporządkowany.* Należy mówić przejrzysto, używając wyrażen jednoznacznych [Grice 1980, s. 97–98].

Grice uważa, iż stosując się do tych czterech reguł możemy mieć pewność, że nasz wkład w rozmowę jest efektywny. Przede wszystkim jednak – założywszy, że stosuje się do nich także nasz partner – możemy być przekonani, że współpracując przekazujemy i odbieramy istotne, rzetelne i prawdziwe informacje. Zasada kooperacji oznacza poza tym, iż w kulturowo uregulowany sposób wpływamy na innych uczestników rozmowy i sami podlegamy ich wpływom. Unikamy jednocześnie rozwlekłości, wieloznaczności, niejasności, kłamstwa.

Schwarz wykorzystał Grice'owską logikę konwersacji, skupiając się głównie na pierwszej z tych reguł. Respondenci mogą posługiwać się nią wyjaśniając sobie m.in. wieloznaczne lub niejasne wyrażenia zawarte w pytaniach korzystając z umieszczonej przy nich odpowiedzi *nie mam zdania*, udzielając informacji ankietnikom tak, by uniknąć redundancji w kolejnych komunikatach [m.in. Schwarz, Strack 1988a; Schwarz, Strack 1988b; Schwarz, Strack, Hippler 1990a; Schwarz 1991b].

W badaniach Wänke, Stracka i Schwarza pytano studentów niemieckiego college'u o opinie na temat *wkładu edukacyjnego* [Schwarz, Strack, 1987, s. 4–5]. Dla badaczy był to tzw. termin pusty, respondenci jednak, nie domyślając się, że łamane są tutaj reguły wynikające z *zasady kooperacji*, udzielali na pytanie odpowiedzi zawierającej zawsze jakąś „rozsadną” interpretację tego niejasnego zwrotu. Posługiwali się przy tym wcześniej zadanymi pytaniami, używali

więc stworzonego przez nie kontekstu do określenia sensu niejednoznacznego terminu. Połowa badanej grupy była pytana o czesne, jakie muszą płacić amerykańscy studenci, druga podpróba szacowała natomiast kwotę pieniędzy, jaką rząd szwedzki wspierał osoby studiujące. Nastawienie osób do *wkładu edukacyjnego*, kiedy miały wypowiadać się na temat stypendium od rządu, było bardziej przychylne ($M=4,7$), niż gdy szacowały koszty ponoszone przez studentów ($M=2,8$)³⁷.

Odwołując się do reguły wyrażonej w *Maksymie Ilości* respondenci powinni starać się dostarczać ciągle nowych informacji, unikać zatem powtarzania już raz dostarczonych. Dlatego też, gdy będziemy pytać badanych najpierw o ich szczęście w małżeństwie, a następnie o szczęście w życiu, możemy przypuszczać (możliwości takich wnioskowań sygnalizowaliśmy już w rozdziale poprzednim), że do tworzenia opinii na temat drugiej kwestii użyją wszystkich danych z pominięciem tego, co dotyczy szczęścia w małżeństwie, ponieważ o tym mówili już wcześniej. By przypuszczenie to sprawdzić, przeprowadzono badanie ze 180 studentami Uniwersytetu w Illinois, których proszono o oszacowanie własnego szczęścia. Jedna z grup miała opowiadać o swoim szczęściu po pytaniu o zadowolenie z randek, na które chodzą³⁸. W drugiej grupie kolejność pytań była odwrotna (najpierw pojawiło się pytanie ogólne, następnie zaś szczegółowe). W trzeciej grupie natomiast obydwa pytania poprzedzono wstępem, w którym badacze zapowiedzieli, że będą ich interesowały dwa obszary życia badanych: satysfakcja z umawiania się na randki i ogólne poczucie szczęścia. Okazało się, że korelacja między pytaniami była bardzo mała ($r=0,16$), gdy pytanie szczegółowe umieszczono przed pytaniem ogólnym. Korelacja ta wzrosła, gdy odwrócono kolejność pytań ($r=0,55$), i znów zmalała, gdy oba pytania poprzedzono wstępem ($r=0,26$). Otrzymane rezultaty wskazują na to, że badani odpowiadając na pytanie ogólne rzeczywiście pomijają informacje, których udzielili już w pytaniu szczegółowym unikając tym samym powtarzania się. Schwarz podkreśla, że zasada ta obowiązuje tylko wtedy, gdy pytania są ze sobą tematycznie powiązane i za takie – co najważniejsze – uznają je respondenci.

Spojrzenie na wywiad kwestionariuszowy przez pryzmat logiki konwersacji pozwala przychylić się do stwierdzenia Schwarza i jego współpracowników, że jest on rozmową, jakkolwiek o specyficznym charakterze. Ów specyficzny charakter wynika w istocie z połączenia w takim wywiadzie dwóch nie zawsze

³⁷ Nastawienie do *wkładu edukacyjnego* szacowano na skali 8-punktowej.

³⁸ W innych badaniach ustalono, że w grupie studenckiej deklaracje szczęścia w życiu są ściśle powiązane z deklaracjami satysfakcji związanej z chodzeniem na randki – R. A. Emmons, E. Dinner [1985], *Factors predicting satisfaction judgments: A comparative examination*. Socila Indicators Research, 16 – podajemy za F. Strack, L. L. Martin, N. Schwarz, *The context paradox in attitude surveys: assimilation or contrast*, ZUMA-Arbeitsbereich Nr. 87/07.

zgodnych systemów reguł: reguł właściwych wymianie informacji w naturalnej rozmowie (którymi właśnie zajmował się H. P. Grice) oraz specjalnie skonstruowanych reguł wymiany informacji obowiązujących w nim jako rozmowie „badawczej”. Ponieważ wiadomo, że oba systemy działają równocześnie, wyniki eksperymentów – podobnych do tego, który tu przedstawiliśmy – nie zawsze mogą być, jak się zdaje, interpretowane tak jednoznacznie. Schwarz i jego współpracownicy najwyraźniej zakładają nie tylko wpływ reguł konwersacyjnych na wywiad kwestionariuszowy, ale również pewną ich społeczną i kulturową przewagę nad regułami wyznaczonymi użyciem kwestionariusza. Dlatego właśnie utrzymują (nie oni jedyni zresztą), że wywiad jest szczególnie rodzajem rozmowy, a nie dwoma gatunkowo różnymi, choć pokrewnymi, formami komunikowania się między ludźmi (ku takiej interpretacji zmierzaliby badacze, uwzględniający jakąś teorię aktów lub genrów mowy, podążających np. za sugestiami M. Bachtina i odwołującej się do niego A. Wierzbickiej [Wierzbicka 1983, s. 125–137]).

3.5.3. Zagadnienia dotyczące konfidencjonalności w wywiadach kwestionariuszowych

Ważne dla powodzenia przeprowadzanych badań kwestionariuszowych jest dotarcie do wszystkich respondentów i przekonanie ich, by wzięli w nich udział. Jednym z argumentów, które mają wpłynąć na wyrażenie przez potencjalnych respondentów chęci udzielenia odpowiedzi na pytania jest zapewnienie ich, że badania są poufne, że ich dane nie zostaną nigdzie i nikomu przekazane, a odpowiedzi posłużą jedynie do sporządzenia zbiorczych zestawień statystycznych. Wydaje się, że – zwłaszcza w czasach szczególnej ochrony danych osobowych – gwarancja konfidencjonalności może tylko podwyższyć odsetek osób godzących się na udział w badaniu. Norbert Schwarz wraz ze współpracownikami przeprowadził kilka eksperymentów, które nie potwierdzają tej tezy [Singer, Hippler, Schwarz 1992]. W 1988 roku na Uniwersytecie w Mannheim podzieloną na trzy grupy, celowo dobraną próbę studentów poproszono o wyrażenie zgody na wzięcie udziału w badaniu ośrodka ZUMA o bardzo ogólnym tytule *Życie studentów '88*. W każdej z tych grup manipulowano stopniem zapewnienia o konfidencjonalności. W pierwszej grupie nie zamieszczono żadnej informacji na ten temat, w drugiej znalazło się jedno poświęcone temu zdanie, natomiast w trzeciej grupie – kilka zdań dotyczących konfidencjonalności i prawa o ochronie danych osobowych. Wręczono także badanym instrukcję, w jaki sposób ZUMA dba o utrzymanie tajemnicy danych swoich respondentów. Okazało się, że chęć wzięcia udziału w badaniu malała wraz ze wzrostem liczby i siły zapewnień o konfidencjonalności. Badacze zaczęli przypuszczać, że respondenci stykający się z deklaracją wysokiego stopnia konfidencjonalno-

ści oczekują bardziej osobistych, bardziej szczegółowych, czy nawet intymnych pytań. Aby sprawdzić tę hipotezę, przeprowadzono kolejny eksperyment: 48 studentów podzielonych, jak poprzednio, na trzy grupy poproszono o wyrażenie zgody na wzięcie udziału w badaniu dotyczącym ich życia, następnie jednak – bez względu na reakcję – mieli oni określić, jakich pytań spodziewają się w kwestionariuszu. Okazało się, że tak samo, jak w poprzednim badaniu, zapewnianie z większą mocą o konfidențialności wiąże się z częstszymi odmowami badanych. Twierdzili oni również, że narzędzie badawcze będzie zawierać wiele pytań szczegółowych, osobistych, a wyniki mogą trafić w „niewłaściwe ręce”. Nie było natomiast różnicy pomiędzy studentami, którym nie wspomniano o konfidențialności, a tymi, którzy przeczytali na ten temat jedno zdanie.

Chcąc sprawdzić, czy takie same wyniki otrzyma się biorąc pod uwagę inną próbę, wysłano listy do losowo dobranych 198 mieszkańców Viernheim z prośbą o wyrażenie zgody na udział w badaniu pod tytułem *Survey mieszkańców 1988* [Singer, Hippler, Schwarz 1992]. Połowie z nich do opisu całego tego badania dołączono jednostronicowe opracowanie dotyczące gwarancji konfidențialności. Respondenci mieli odesłać podpisaną zgodę albo odmowę, przy czym osobom, które w żaden sposób nie zareagowały przekazano monity. Po upływie 5 tygodni od pierwszego listu do osób, które nie odpowiedziały dzwoniłono i pytano o przyczyny braku reakcji. Okazało się, że 41,9% respondentów z próby bez zapewnienia konfidențialności i 22,2% badanych z taką gwarancją wyraziło chęć wzięcia udziału w badaniu. Zdecydowanie wyższa była natomiast była „zwracalność” wypełnionych kwestionariuszy w grupie, której gwarantowano wysoką konfidențialność (85,7%), niż w grupie, której tego zapewnienia nie udzielano (61,5%).

Wnioski z tych eksperymentów są następujące:

- zastosowanie szczegółowej informacji na temat gwarancji konfidențialności może spowodować większy odsetek odmów, niż jej brak,
- wysoka konfidențialność budzi w respondentach obawę, że będą pytani o bardzo szczegółowe i osobiste sprawy, a wypełnione kwestionariusze zostaną udostępnione niewłaściwym osobom,
- deklaracje wzięcia udziału w badaniu, gdy zapewnia się wysoką konfidențialność, są bardziej trwałe – większy odsetek badanych odpowie na pytania, jeśli wstępnie nie zniechęci się do nich, czytając instrukcję gwarantującą konfidențialność,
- najlepszym, w świetle przeprowadzonych badań, sposobem postępowania jest umieszczanie w kwestionariuszach jednego zdania na temat konfidențialności, ponieważ badacz zachowuje się dzięki temu etycznie, a jednocześnie badany nie obawia się pytań.

3.6. Krytyczne spojrzenie na teorię Norberta Schwarza

Musimy na początku wyjaśnić, dlaczego słowo *teoria* w tytule tego podrozdziału zostało wyróżnione kursywą. Otóż twierdzimy, że Norbert Schwarz nie stworzył żadnej spójnej teorii, która łączyłaby psychologię kognitywną z metodologią surveyową. Wykorzystuje on, co prawda, rozmaite twierdzenia psychologii poznawczej, ale nie robi tego w sposób systematyczny i uporządkowany. Odwołuje się do odkryć innych badaczy i stosowanych przez nich pojęć, jednak sam często ich nie doprecyzowuje, mimo że w interpretacji i wyjaśnieniu zaobserwowanych w trakcie eksperymentów „efektów” odgrywają u niego kluczową rolę. Mówiąc o schematach poznawczych (a dokładniej, pisząc o strukturach, w których zorganizowana jest ludzka wiedza), nie określa więc, z czyjego ujęcia korzysta, choć przecież schematów, czy struktur poznawczych, dotyczy wiele, czasami bardzo różniących się między sobą teorii. Wielokrotnie posługuje się terminami,

a także twierdzeniami zaczerpniętymi z psychologii, ale ich nie przybliża i nie rozjaśnia, licząc zapewne, że osoby zapoznające się z jego „odkryciami” (tę drobną uszczypliwość – użycie oznaczających pewien dystans cudzysłówów – usprawiedliwia styl i ton jego tekstów) mają już elementarną wiedzę na dany temat. W pełni zdajemy sobie sprawę, że sama psychologia kognitywna jest wciąż zbiorem dość luźno powiązanych twierdzeń dotyczących poszczególnych procesów poznawczych (spostrzegania, pamięci, myślenia, wyobraźni) i że dlatego do interpretacji wyników badań wykorzystać jednej spójnej teorii nie można, bo takiej nie ma. Dokonując rekonstrukcji psychologii poznawczej w ujęciu Norberta Schwarza, sami korzystaliśmy tu wielokrotnie z prac autorów zupełnie z nim niezwiązanych – ale według nas – podobnie opisujących procesy umysłowe zaangażowane w udzielanie odpowiedzi na pytanie.

Niewątpliwą zasługą Norberta Schwarza jest wielość i różnorodność przeprowadzonych eksperymentów. Wymyślając coraz to nowe badania, manipulując z inwencją czynnikami wpływającymi na odpowiedzi respondentów, warunkami, w których prowadzone są „pomiar”, prezentuje się nam jako osoba o bogatej i niespokojnej metodologicznej wyobraźni. Dodajmy jeszcze i to, że większość sformułowanych przez niego hipotez udaje się potwierdzić, co świadczy chyba o tym, że ma on świetną intuicję badawczą. Gdy o same te eksperymenty chodzi, wątpliwości budzi jednak ich ograniczony pod wieloma względami zakres, także społecznie i kulturowo zawężone pole obserwacji. Bo jaką wartość przypisać można wynikom eksperymentów przeprowadzanych jedynie w celowo dobranych grupach studentów? Czy jesteśmy w stanie rezultaty tych badań przenieść na inne zbiorowości? Czy na innych próbach, w od-

miennych społecznie warunkach, krajach o innej kulturze otrzymamy takie same wyniki, czy więc ujawnia się podobne „efekty”?

Starając się sporządzić listę zagadnień, którym Schwarz poświęcał najwięcej uwagi, doszliśmy do wniosku, że nie były one wcale nowe. Wielu metodologów na długo przed nim zajmowało się kolejnością punktów kafeterii w pytaniach zamkniętych, badało wpływ oznaczeń liczbowych w skalach graficznych, śledziło proces formułowania opinii w wywiadach kwestionariuszowych itd. Tematy były więc stare, problemy i pytania badawcze natomiast – przez umieszczenie ich w nowych ramach – uzyskiwały nieznaną wcześniej interpretację i ożywiały nadzieję na trafniejsze odpowiedzi. Czy można w ramach podejścia łączącego psychologię poznawczą z metodologią surveyową postawić jednak pytania zupełnie nowe? Gdyby tak było musielibyśmy uznać, że Schwarz od podstaw zmienia naukowy paradygmat. Wydaje się raczej, że stoi on tymczasem na styku dwóch paradygmatów – z jednego czerpie tematy do badań, z drugiego nowe sposoby interpretacji badawczych pytań i odpowiedzi.

Strategia bycia badaczem z obszaru „pomiędzy” paradygmatami, czy nawet z pogranicza dyscyplin, wyjaśnia, a może i częściowo usprawiedliwia pomijanie przez niego wielu już istniejących po obu „stronach” ujęć, koncepcji, interpretacji. Schwarz jakby odcina się od wcześniejszych tłumaczeń obserwowanych przez siebie zjawisk, ignoruje, albo zupełnie zapomina o konkurencyjnych odpowiedziach na stawiane przez siebie pytania. Własnych odpowiedzi nie stara się czynić interpretacjami komplementarnymi, ponieważ przeświadczony jest chyba o tym, że zetknięcie się starych pytań metodologicznych z psychologią poznawczą otwiera całkiem nowy i stokroć bogatszy horyzont interpretacyjny. W horyzoncie tym Schwarz zamyka się jednak zupełnie, zacieśnia go, zamiast – a są po temu liczne okazje – przynajmniej czasem wyjść np. ku socjologii i zaczerpnąć nieco z jej interpretacyjnego potencjału. Socjologów może przez to w jego koncepcji razić skupianie się tylko na jednostce, przywiązanie zbyt dużej uwagi do jej schematów poznawczych, traktowanie respondenta jedynie jako nośnika informacji. Przemilcza ona natomiast zupełnie czynniki zewnętrzne (np. ankietera i jego cechy oraz sposób zachowania, obecność osób trzecich, atmosferę wywiadu, miejsce, w którym przeprowadzane jest badanie), które – na równi z czynnikami wewnętrznymi – mają zapewne wpływ na proces udzielania odpowiedzi. Schwarz nie zastanawia się również nad różnicami kulturowymi i tym, jak pośrednio oddziałują na rezultaty badań i czy eksperymenty dadzą w każdych warunkach, społeczeństwach i grupach takie same wyniki. To bardziej nas niepokoi niż Schwarza. Postaramy się więc dać na nie odpowiedź w dalszej części pracy, przedstawiając tam ideę i rezultaty własnego, choć do pomysłów Schwarza ściśle nawiązującego, badania metodologicznego.

Rozdział 4

PSYCHOLOGIA POZNAWCZA NORBERTA SCHWARZA I JEJ ZASTOSOWANIE W WARUNKACH POLSKICH. PREZENTACJA WYNIKÓW BADANIA WŁASNEGO.

Większość eksperymentów przeprowadzanych przez Norberta Schwarza i jego współpracowników obejmowała pojedyncze pytania umieszczane w różnych narzędziach badawczych. Za każdym razem dzielili oni badanych na podgrupy (najczęściej był to podział losowy) i każdej grupie respondentów zadawali to samo pytanie w różnych wariantach. W zależności od wielkości próby oraz sprawdzanej hipotezy badacze wykorzystywali więc dwie lub nawet cztery wersje kwestionariusza. Eksperymenty przeprowadzali używając różnych technik otrzymywania materiałów: wywiadu kwestionariuszowego zwykłego, wywiadu kwestionariuszowego przez telefon, ankiety pocztowej, ankiety rozdawanej, ankiety audytoryjnej. Rzadko dochodziło do sytuacji, gdy wszystkie pytania w narzędziu badawczym podlegały manipulacji eksperymentalnej. W swoich artykułach Schwarz opisuje tylko jedno takie badanie przeprowadzone ze studentami w Stanach Zjednoczonych¹, a następnie powtórzone na Uniwersytecie w Mannheim², w którym 15 pytań służyło do analizy różnych efektów³. Najczęściej jednak Schwarz umieszczał swoje pytania w kwestionariuszach-omni-busach, których nie wykorzystywano do badań metodologicznych, np. w kwestionariuszach używanych przez Allensbacher Institut für Demoskopie. Różne były też próby, na których przeprowadzano badania⁴. Gdy chodziło o omnibusy, wykorzy-

¹ Badanie to przeprowadzono w 1986 roku (od lutego do kwietnia) na próbie kwotowej 724 studentów (dobieranych na podstawie ich numerów telefonów); połowa z nich była przydzielona do wywiadów telefonicznych, natomiast druga połowa wypełniała ankietę dostarczoną do ich domów, a następnie odsyłałą pocztą. W każdej z podgrup respondenci byli podzieleni według dwóch wersji kwestionariusza. Uzyskano 83,9% zaplanowanych wywiadów telefonicznych i 76,8% zaplanowanych ankiet [Bishop, Hippler, Schwarz, Strack 1987].

² Badanie ze studentami Uniwersytetu w Mannheim przeprowadzono w kwietniu 1986 roku, kontaktując się najpierw z nimi osobiście na terenie uniwersytetu i prosząc o udział w nim. Uzyskano 194 ankiety oraz przeprowadzono 183 wywiady telefoniczne [Bishop, Hippler, Schwarz, Strack 1987].

³ Były to: efekt kontekstu, różne umieszczenie środkowej alternatywy, zaoferowanie respondentom odpowiedzi *nie mam zdania* lub jej brak, asymetria *zakazywać-pozwalać* oraz porównanie pytania otwartego z zamkniętym. Każdą kwestię, z wyjątkiem ostatniej, sprawdzano przynajmniej dwukrotnie.

⁴ Opisując poszczególne eksperymenty postaramy się określić tam, gdzie tylko będzie to możliwe, rodzaj i wielkość próby, na której przeprowadzone zostało badanie.

stywano w nich próby losowe lub kwotowe dorosłych Niemców z RFN⁵ lub osób mieszkających w niemieckich miastach (przy czym Schwarz nie zawsze podaje, w jaki sposób próba została dobrana). Często w badaniach brali udział studenci uniwersytetu w Mannheim lub Cincinnati (zgłaszając się na zajęcia byli proszeni o udział w eksperymentach, albo dobierano ich z list znajdujących się w dziekanatach).

W przeprowadzonym przez nas badaniu właściwie cały kwestionariusz wywiadu składał się z pytań, które poddano manipulacji eksperymentalnej. Istotne jest przy tym, że – jak się wydaje – był on spójny tematycznie, jakkolwiek można w nim było wyróżnić pewne bloki pytań⁶. W badaniu uczestniczyli jedynie losowo dobrani dorośli mieszkańcy Łodzi⁷. Wynika z tego, iż między tym, jak swoje eksperymenty metodologiczne przeprowadzał Norbert Schwarz, a naszym postępowaniem badawczym wystąpiły różnice, które mogą tłumaczyć niektóre rozbieżności w pojawianiu się lub braku poszczególnych efektów w uzyskiwanych odpowiedziach na pytania.

Kolejność omawianych efektów wyznacza struktura *Rozdziału 3*, w którym został omówiony przedmiot zainteresowań Norberta Schwarza.

4.1. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część I

4.1.1. Efekt pierwszeństwa i świeżości

Efekty pierwszeństwa i świeżości były przez Schwarza dość często badane, przy czym przeprowadzał on w związku z nimi eksperymenty dotyczące pytań z dwoma lub trzema alternatywami, pytań z długą kafeletką oraz pytań ze skalami słownymi, z różnymi sposobami prezentacji pytań i odpowiedzi respondentom.

4.1.1.1. Efekt pierwszeństwa i świeżości w pytaniach z dwoma lub trzema alternatywami odpowiedzi

W eksperymentach z użyciem pytań z dwoma lub trzema alternatywami, czyli możliwymi (przewidywanymi w samym pytaniu) odpowiedziami, Schwarz zastosował wszystkie sposoby prezentacji pytań i odpowiedzi respondentom (wizualną, audialną i złożoną⁸).

⁵ Badania przeprowadzono jeszcze przed zjednoczeniem Niemiec.

⁶ Dokładne informacje o budowie kwestionariusza zostały umieszczone w *Aneksie 3*.

⁷ Informacje o próbie i sposobie przeprowadzenia badań znajdują się w *Aneksie 1*.

⁸ Sposób prezentacji wizualny związany jest z wręczaniem respondentom kart z odpowiedziami bez czytania ich. W sposobie audialnym ankieter tylko odczytuje odpowiedzi, natomiast przy formie złożonej wręcza karty respondentowi i dodatkowo je czyta.

W badaniach sondażowych przeprowadzonych w 1960 roku na kwotowej próbie dorosłych mieszkańców Niemiec Zachodnich (około 2000 osób) zadano pytanie na temat finansowania opieki społecznej z państwowych pieniędzy w celu wyeliminowania obszarów biedy [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989]. Było to pytanie dialogowe. Na karcie znajdowały się dwie osoby prezentujące różne sądy. Jedna z nich popierała finansowanie opieki społecznej z pieniędzy państwowych, druga uważała natomiast, że znaczna część pieniędzy przeznaczonych na ten cel powinna pochodzić od prywatnych organizacji charytatywnych. Próbę podzielono na dwie części i w każdej z nich zmieniono kolejność alternatyw. W obu jednak pytano, która z odpowiedzi jest bliższa poglądom respondenta. Na podstawie otrzymanych rezultatów Schwarz stwierdził, że wystąpił wyraźny efekt pierwszeństwa, tzn. respondenci częściej wybierali odpowiedź znajdującą się na karcie na pierwszym miejscu.

Tabela 4.1.

Opieka społeczna jest obowiązkiem:	Opinia prezentowana jako pierwsza	Opinia prezentowana jako druga
państwa	64%	50%
prywatnych organizacji charytatywnych	34%	28%

Źródło: H. J. Hippler, N. Schwarz, E. Noelle-Neumann, *Response order effects in dichotomous questions: the impact of administration mode*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/17.

Kiedy opinia dotycząca wydawania państwowych pieniędzy w celu zmniejszenia obszarów biedy umieszczona była jako pierwsza, wybrało ją 64% badanych, jeśli została umieszczona na drugim miejscu – otrzymała pięćdziesięcioprocentowe poparcie. Podobnie z poglądem, że pieniądze na ten cel powinny pochodzić z prywatnych źródeł: 34% respondentów wybrało tę opinię, kiedy umieszczono ją na początku, 28% natomiast, kiedy znajdowała się ona na końcu. Wyniki te (różnica 14 i 6 punktów procentowych) potwierdzały wedle Schwarza hipotezę o pojawieniu się efektu pierwszeństwa. Jednakże wniosek ten sformułował on tylko na podstawie różnicy między odsetkami respondentów, którzy wybrali daną odpowiedź.

W innej grupie eksperymentów respondentom odczytywano odpowiedzi, dlatego też bardziej prawdopodobne było – jak słusznie zauważył Schwarz – pojawienie się efektu świeżości. Warto zaznaczyć, że efekty te wystąpiły nie tylko w odpowiedziach na pytania z długimi i skomplikowanymi alternatywami, ale także, gdy te alternatywy były krótkie i proste. W badaniu z 1957 roku respondenci⁹ byli proszeni o zadeklarowanie, jaką książkę chętniej przeczytaliby: wesołą

⁹ Badanie przeprowadzono na próbie kwotowej około 2000 dorosłych mieszkańców Niemiec Zachodnich.

(humorystyczna), czy też poważną [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989]. Otrzymane wyniki zostały zinterpretowane przez Schwarza jako wystąpienie efektu świeżości. Okazało się bowiem, że 31% badanych wolałoby przeczytać książkę poważną, kiedy alternatywa z taką odpowiedzią znajdowała się na początku, podczas gdy 35% respondentów wybrało tę samą tematykę, gdy została ona zaproponowana jako druga. Częściej też wybierano humorystyczne książki, kiedy umieszczono je na końcu listy odpowiedzi (53% respondentów), niż gdy znajdowały się na jej początku (48% badanych). Interpretacja tych wyników przez Schwarza budzi metodologiczny sprzeciw. Nie można, naszym zdaniem, na podstawie tak niewielkich różnic (4 i 5 punktów procentowych) mówić odpowiedzialnie o pojawieniu się efektu świeżości.

W jeszcze innych badaniach respondenci mieli opowiedzieć się za jedną z dwóch form rządów: autorytarną, to znaczy taką, w której całą władzę ludzie przekazują swoim przedstawicielom, a ci wraz z wyselekcjonowaną grupą specjalistów podejmują szybkie decyzje i nie traci się czasu na zbędne dyskusje, bądź też demokratyczną, w której ludzie mają wpływ na to, co dzieje się w państwie, a przed podjęciem każdej decyzji konieczna jest dyskusja, bo tylko wtedy jest pewność, że władza nie będzie nadużywana¹⁰. Również tutaj pojawił się – co dostrzegł Schwarz – efekt świeżości, a różnica w odpowiedziach wynosiła odpowiednio 11 i 9 punktów procentowych. Rządy autorytarne wybierało 15% respondentów, gdy alternatywa ta czytana była jako pierwsza, i 26% respondentów, gdy prezentowano ją jako drugą. Większe poparcie dla demokratycznej formy władzy deklarowało 58% respondentów, gdy przeczytano im taką odpowiedź na początku. Natomiast poparcie to jeszcze wzrosło, kiedy odpowiedź umieszczono na końcu pytania (67% badanych).

Tabela 4.2.

Formy rządów:	Opinia prezentowana jako pierwsza	Opinia prezentowana jako druga
autorytarne	15%	26%
demokratyczne	58%	67%

Źródło: H. J. Hippler, N. Schwarz, E. Noelle-Neumann, *Response order effects in dichotomous questions: the impact of administration mode*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/17.

¹⁰ Treść pytania przetłumaczona na język angielski: „Two men talk about how a country should be governed. One says: I prefer that people puts its best politician at the top and delegates all power to him. Than he and selected experts can make clear and fast decisions. There isn't much talking and things are really going to happen. The other says: I prefer that several people have some influence in the state. That results in some talking before anything gets done, but it makes sure that power can not be abused that easily. Which of these two opinions is closer to your own – the first one or the second one?” [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989].

W kilku badaniach zastosowano złożoną formę prezentacji alternatyw. Gdy były one najpierw czytane respondentom, a następnie wręczano im karty, zawsze pojawiał się efekt świeżości. Nie przeprowadzono natomiast eksperymentów, w których prezentacja kart poprzedzałaby czytanie alternatyw odpowiedzi, a przecież można sobie wyobrazić sytuację, w której ankieter najpierw wręcza respondentowi kartę, i zanim zacznie czytać pytanie, badany zdąży się już z nim zapoznać. Niemożliwe wydaje się równoczesne zastosowanie audialnej i wizualnej prezentacji odpowiedzi, ponieważ osoba przeprowadzająca wywiad musiałaby rozpocząć czytanie pytania w tej samej chwili, co badany. Żadna ze znanych nam dyrektyw dotyczących prowadzenia wywiadu kwestionariuszowego *face-to-face* nie nakłada na ankietera i respondenta obowiązku wspólnego, głośnego czytania.

Gdy w pytaniach użytych przez Schwarza dotyczących poglądów na temat zarządzania drugim kanałem telewizji odbiór słuchowy wyprzedzał ich odbiór wzrokowy, pojawiał się efekt świeżości [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989]. Respondenci mogli w odpowiedzi wybrać pomiędzy powierzeniem kierownictwa tym samym osobom, które prowadziły pierwszy program telewizji, albo zatrudnieniem na tę funkcję zupełnie nowych ludzi. Chętniej popierano „to samo kierownictwo”, kiedy respondenci otrzymali tę opinię jako drugą (48%), niż kiedy była ona prezentowana na pierwszym miejscu (41%). Taki sam kierunek został zachowany, gdy chodzi o „nowych ludzi” na tym stanowisku: 36% dla odpowiedzi prezentowanej na końcu i 24% dla umieszczonej na początku pytania. Różnica 7 i 12 punktów procentowych wystarczyła tu znowu Schwarzowi do potwierdzenia hipotezy o pojawieniu się efektu świeżości. Wraz z tym wysunął jednak nową hipotezę wymagającą w przyszłości sprawdzenia: przekaz ustny jest ważniejszy niż przekaz pisemny i dlatego wręczenie kart respondenta nie powoduje, że efekt świeżości jest zastępowany efektem pierwszeństwa.

Schwarz próbował także określić warunki, które muszą być spełnione, aby efekty pierwszeństwa i świeżości ujawnione w odpowiedziach na pytania z dwoma alternatywami mogły zostać wyeliminowane. Przeprowadzono eksperyment z udziałem 91 dorosłych mężczyzn, mieszkańców Mannheim, których podzielono na cztery podgrupy [Hippler, Schwarz, Noelle-Neumann 1989]. W dwóch podgrupach zmieniono tylko kolejność alternatyw odpowiedzi w pytaniu dychotomicznym, dotyczącym zużycia ropy naftowej. W pozostałych podgrupach pytania ze zmienioną kolejnością alternatyw poprzedzono dwoma pytaniami o zbliżonej tematyce. W grupie mężczyzn, którym zadano tylko to jedno pytanie, wystąpił wyraźny efekt świeżości, tzn. 69% respondentów wybrało odpowiedź, że ropy wystarczy jeszcze na 25 lat, kiedy odpowiedź taką zaprezentowano im jako drugą, a tylko 36%, gdy tę samą odpowiedź umieszczono na pierwszym miejscu. Równie znacząca różnica (33 punkty procentowe) wystąpiła przy drugiej alternatywie: 64% respondentów wybrało ją z listy, gdy znajdowała się na końcu listy i 31% gdy była umieszczona na początku. Efekt ten został całkowicie wyeliminowany,

gdy pytanie poprzedzono dwoma pytaniami o zbliżonej tematyce (dotyczyły one zmniejszenia zużycia ropy naftowej i szukania alternatywnych źródeł energii).

Tabela 4.3.

Bez wcześniejszych pytań	Opinia prezentowana jako pierwsza	Opinia prezentowana jako druga
ropy wystarczy na 25 lat	36%	69%
ropy wystarczy na 15 lat	31%	64%
Z wcześniejszymi pytaniami	Opinia prezentowana jako pierwsza	Opinia prezentowana jako druga
ropy wystarczy na 25 lat	73%	71%
ropy wystarczy na 15 lat	29%	27%

Źródło: H. J. Hippler, N. Schwarz, E. Noelle-Neumann, *Response order effects in dichotomous questions: the impact of administration Mode*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/17.

Pytania poprzedzające – jak przyjął Schwarz – mogą „skłaniać” respondentów do umyślowego opracowywania danej kwestii, dzięki czemu schematy poznawcze służące do formułowania odpowiedzi są wcześniej przywoływane i efekt świeżości zostaje wyeliminowany. Ma to duże znaczenie przy układaniu kwestionariusza: jeśli chcemy uzyskać bardziej przemyślaną odpowiedź na jakieś pytanie, warto je poprzedzić kilkoma innymi pytaniami dotyczącymi zbliżonych kwestii, aby respondent miał już w głowie przygotowane schematy poznawcze, na podstawie których sformułuje „dojrzałą” opinię na dany temat.

W naszym badaniu nie zajmowaliśmy się wszystkimi formami prezentacji alternatyw w pytaniach dychotomicznych, ograniczając się jedynie do sytuacji, gdy możliwe odpowiedzi są respondentom odczytywane.

Prosiłiśmy więc badanych o wyrażenie opinii na temat ich stosunku do przestrzegania prawa (Aneks 4.1.)¹¹ przedstawiając im do wyboru dwie wykluczające się odpowiedzi: *należy podporządkować się prawu niezależnie od tego, czy uważa się je za sprawiedliwe, czy za niesprawiedliwe* lub *należy podporządkować się prawu tylko wtedy, gdy ocenia się je jako sprawiedliwe*. Bez względu na kolejność alternatyw nasi respondenci częściej wybierali odpowiedź *należy podporządkować się prawu tylko wtedy, gdy ocenia się je jako sprawiedliwe* – odpowiednio 56,1% respondentów, gdy odpowiedź prezentowano jako pierwszą i 53,6% respondentów, gdy była przedstawiona jako druga. Różnica między dwoma wersjami nie jest istotna statystycznie ($\chi^2=1,44$; $p=0,49$). Hipoteza o wy-

¹¹ Wszystkie omawiane pytania wraz z postawionymi przy tych pytaniach hipotezami znajdują się w Aneksie 4. Oznaczenie 4.1 wskazuje na odpowiedni podpunkt tego aneksu (podobne 4.2; 4.3 itd.).

stąpieniu efektu świeżości w sytuacji, gdy czyta się respondentom możliwe odpowiedzi, nie potwierdziła się.

Tabela 4.4.

Opinie na temat przestrzegania prawa	Opinia prezentowana jako pierwsza	Opinia prezentowana jako druga
należy podporządkować się prawu niezależnie od tego, czy uważa się je za sprawiedliwe, czy za nie sprawiedliwe	41,5%	42,3%
należy podporządkować się prawu tylko wtedy, gdy ocenia się je jako sprawiedliwe	56,3%	53,6%

Źródło: badania własne.

Nasuwa się przypuszczenie, że respondenci mają po prostu własny, ugruntowany pogląd w tej sprawie (wiele wcześniejszych badań, w których zadawano podobne pytania, potwierdza, że stosunek Polaków do kwestii przestrzegania prawa charakteryzuje się szczególnym „relatywizmem”: gotowi są podporządkowywać się prawu tylko wtedy, kiedy uznają je za sprawiedliwe). Pytanie to było – gdy chodzi o poruszany temat – pytaniem pierwszym, zgodnie zatem z hipotezą Schwarza powinien w odpowiedziach na nie wystąpić efekt świeżości, gdyż respondenci nie mają wcześniej przygotowanych schematów poznawczych, odpowiednich do opracowania opinii. Okazuje się jednak, że są sprawy, o których ludzie posiadają zdanie bez względu na to, czy byli do jego zaprezentowania wcześniej w wywiadzie przygotowani, czy też nie¹². W naszym badaniu respondenci nie mieli sposobności przygotować się do udzielenia odpowiedzi na pytanie o przestrzeganie prawa, ponieważ właściwie znali tylko tytuł wywiadu i wiedzieli, że będzie on dotyczył „ludzkich spraw”.

Hipotezę o wystąpieniu efektu świeżości sprawdzaliśmy także na innym pytaniu, które było poprzedzone dwoma pytaniami dotyczącymi tej samej co ono problematyki. Respondenci mieli najpierw ocenić nielegalne kopiowanie płyt, kaset i programów komputerowych (Aneks 4.2.), następnie wypowiedzieć się w sprawie sprzedawania takich nielegalnie skopiowanych materiałów, aby w końcu zająć stanowisko wobec samego procederu czerpania korzyści z powielania i handlu pirackimi płytami, kasetami i programami. W tym wypadku efekt świeżości wystąpił całkiem wyraźnie i bez względu na kolejność prezentowanych

¹² Kierunek opinii w kwestii przestrzegania prawa utrzymuje się w społeczeństwie polskim od wielu lat. W badaniach z 1964 roku większość respondentów (54,9%) stwierdziła, że należy się prawu podporządkowywać, tylko wtedy, gdy ocenia się je jako sprawiedliwe. Natomiast 41,6% badanych wybrało odpowiedź przeciwną – należy podporządkować się prawu niezależnie od tego, czy uważa się je za sprawiedliwe, czy za niesprawiedliwe [Podgórecki 1966, s. 34].

w pytaniu alternatyw respondenci chętniej wybierali drugą odpowiedź. Opinię dotyczącą braku jakiegokolwiek usprawiedliwienia dla osób nielegalnie kopiujących i sprzedających takie produkty, gdyż okradają one państwo, legalnie działające wytwórnie oraz artystów i twórców, poparło 36,5% respondentów, gdy umieszczono ją na drugim miejscu, i 26,6% respondentów, gdy znajdowała się na początku. Zarazem 62,9% respondentów uznało, że legalnie działające wytwórnie, producenci i importerzy płyt, kaset i programów komputerowych są sami sobie winni, ponieważ ustalają zbyt wysokie ceny na swoje towary, kiedy taka odpowiedź znajdowała się na końcu pytania, gdy zaś umieszczono ją na początku, została wybrana przez 49,5% badanych. Różnice 9,9 oraz 13,4 punktów procentowych pomiędzy obiema wersjami są istotne statystycznie ($\chi^2=8,84$; $p<0,05$; V Cramera=0,14).

Tabela 4.5.

Opinie na temat nielegalnego kopiowania i sprzedawania produktów	Opinia prezentowane jako pierwsza	Opinia prezentowana jako druga
nie usprawiedliwia osób nielegalnie kopiujących i sprzedających płyty, kasety i programy komputerowe, ponieważ okradają w ten sposób państwo, legalnie działające wytwórnie oraz artystów i twórców programów komputerowych	26,6%	36,5%
legalnie działające wytwórcy, producenci i importerzy płyt, kaset i programów komputerowych są sami sobie winni, ponieważ ustalają zbyt wysokie ceny na swoje towary	49,5%	62,9%

Źródło: badania własne.

Próba wyeliminowania efektu świeżości poprzez wprowadzenie do kwestionariusza wcześniejszych pytań na ten sam temat nie przyniosła w naszym badaniu oczekiwanych rezultatów. W sytuacji, gdy rozważana w pytaniu sprawa jest bliższa respondentom i ich doświadczeniom (a tak było z kwestią przestrzegania prawa), wskażą oni odpowiedź wyrażającą ich opinię bez względu na to, na której pozycji się ona znajduje. Jeśli natomiast tematyka pytania nie jest w tym sensie bliska badanym (piractwo związane z nielegalną produkcją i sprzedażą kaset, płyt czy programów komputerowych), to ważniejsze staje się rzeczywiste to, w jaki sposób sformułujemy pytanie. Należy jeszcze uzupełnić te wnioski o wyjaśnienie, na jakiej podstawie sądzimy, że pytanie dotyczące przestrzegania prawa było – ogólnie biorąc – bliższe doświadczeniu respondentów niż pytanie o „piractwo”. Otóż przy pierwszym rozważanym tu przez nas pytaniu (czyli przy pytaniu o przestrzeganie prawa) odnotowano odpowiednio 2,2% (w wersji A) oraz 4,1% (w wersji B) odpowiedzi *trudno powiedzieć*, przy czym odpowiedź ta nie była

oferowana respondentom i ankietę zaznaczał ją tylko wtedy, gdy respondent zamiast wyboru jednej z alternatyw sam stwierdzał, że jest mu trudno sformułować opinię na ten temat. Natomiast na drugie pytanie (o nielegalne kopiowanie i sprzedawanie) takich odpowiedzi udzieliło: w wersji A – 9,6% i w wersji B – 14,0% respondentów. Można dodatkowo, idąc tropem Schwarza sformułować hipotezę, że dwa porównywane przez nas pytania nie są tak samo długie i w równym stopniu skomplikowane. Schwarz podkreślał, że gdy alternatywy są rozbudowane, efekty pierwszeństwa i świeżości są wyraźniejsze. Drugie analizowane przez nas pytanie jest w istocie znacznie dłuższe i bardziej skomplikowane niż pytanie pierwsze, gdyż przedstawione w nim alternatywy zbudowane są z 52 słów, podczas gdy na alternatywy w pytaniu dotyczącym przestrzegania prawa składa się tylko 30 słów.

Odwołując się do ustaleń psychologii poznawczej można przypuszczać, że zdarzenia, które wydają się ludziom mniej wiarygodne, bo rzadziej mają miejsce w ich życiu, wymagają – gdy pyta się o nie – dłuższego umysłowego opracowywania, a co za tym idzie, będą rzadziej w odpowiedziach akceptowane. Kiedy bowiem długo coś rozważamy, np. podejmując w jakiejś sprawie decyzję i wyliczając wszystkie za i przeciw, jesteśmy tym mniej skłonni do podjęcia decyzji, im dłużej o całej sprawie myślimy. Jeśli więc w którymś z naszych dychotomicznych pytań jedna z alternatyw będzie z tego powodu wymagała dłuższego opracowywania, rzadziej będzie wybierana. Czy zatem obydwie alternatywy są w tych pytaniach z tego punktu widzenia równoważne, czy też równowagi takiej między nimi nie ma? Nie budzi naszych zastrzeżeń pytanie na temat stosunku do prawa, ale mamy pewne wątpliwości co do drugiego pytania. Wydaje się, że mniej przystępna może być dla respondentów – objęta jedną z alternatyw – myśl, że ludzie, którzy nielegalnie kopią i sprzedają płyty, kasety czy programy komputerowe okradają państwo, artystów, firmy. Szkodliwość tego działania nie wydaje się wystarczająco groźna, aby od razu nazywać ją kradzieżą. O słuszności takiego przypuszczenia może świadczyć fakt, że mniej respondentów była skłonna wybrać tę odpowiedź niż drugą alternatywę, bez względu na miejsce, w którym została w pytaniu umieszczona.

4.1.1.2. Efekt pierwszeństwa i świeżości w pytaniach z długą listą odpowiedzi

Długa lista odpowiedzi jest zazwyczaj prezentowana respondentom na kartach, dlatego też częściej będziemy mieli przy nich do czynienia z pojawieniem się efektu pierwszeństwa. Badani wybiorą raczej odpowiedzi z początku listy pomijając te znajdujące się na jej końcu. Pierwsze itemy są bowiem dokładniej opracowywane w pamięci krótkotrwałej respondentów, skąd szybko trafiają do pamięci trwałej, natomiast na opracowanie ostatnich odpowiedzi nie starcza już czasu. Kiedy więc poprosimy badanego o wyrażenie opinii na jakiś temat, sięgnie

on raczej do informacji zgromadzonych w pamięci trwałej i umieszczone na początku listy itemy uzyskują większe poparcie.

Zdarzają się sytuacje badawcze, w których – zgodnie z instrukcją – ankierzy czytają respondentom pytania z długą listą. Taki zabieg metodologiczny stosowany jest jednak bardzo rzadko, gdyż uważa się, że zbyt długa lista bardzo obciąża pamięć respondentów, w wyniku czego udzielają poznawczo „okrojonych” odpowiedzi i ograniczają swój wybór tylko do ostatnich itemów, gdyż te jeszcze przechowują w pamięci. W rezultacie pojawia się jednak efekt świeżości. Efekt ten – jak wspominaliśmy – wystąpi także wówczas, gdy przekaz ustny połączy się z pisemnym, jeśli: ankier wręczy kartę respondenta i jednocześnie odczyta poszczególne punkty z tej karty, forma audialna zdominuje formę wizualną.

Norbert Schwarz przypuszczał, że przy stosowaniu długiej listy mogą jednocześnie pojawić się efekty pierwszeństwa i świeżości, co znaczy, że respondenci często będą zapamiętywać pierwsze i ostatnie itemy, natomiast ich uwadze umkną itemy środkowe. Aby wykryć połączenie tych dwóch efektów, należy długą listę odpowiedzi zaprezentować w czterech różnych układach. Dopiero wówczas można będzie zauważyć, że pojawi się silny efekt pierwszeństwa, który stłumi efekt świeżości. Ciąg eksperymentów przeprowadzonych w Allensbach potwierdził, zdaniem Schwarza, to przypuszczenie. W badaniach na kwotowych próbach dorosłych mieszkańców Niemiec Zachodnich (każda z prób liczyła około 2000 osób) proszono respondentów o wybranie jednej lubianej przez nich osoby z listy 18 postaci życia publicznego, przy czym spis osób był prezentowany w czterech różnych uporządkowaniach. We wszystkich badaniach częściej wybierano osoby umieszczone na pierwszych pozycjach listy, niż na pozycjach w środku (tzn. na 9 i 10 miejscu), co pozwoliło Schwarzowi na stwierdzenie wystąpienia efektu pierwszeństwa (różnica odpowiednio 3,6 i 3,8 punktu procentowego). Jednocześnie okazało się, że osoby te były częściej wybierane, kiedy umieszczono je na ostatniej pozycji (różnica w stosunku do środkowych pozycji wyniosła 1,9 oraz 2,1 punktu procentowego).

Tabela 4.6.

Miejsce osoby na liście			
1	9	10	18
17,2%	13,6%	13,4%	15,5%

Źródło: N. Schwarz, H.J. Hippler, E. Noelle-Neumann, T. Münkler, *Response order effects in long lists: primacy, recency, and asymmetric contrast effects*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/18.

Czy różnice te są istotne statystycznie? Nie potrafimy odpowiedzieć na to pytanie, ponieważ w opisującym je tekście brak potrzebnych do tego danych. Schwarz na podstawie tego eksperymentu formułuje jednak odważnie dwa wnioski. Po

pierwsze, iż nie zawsze mamy do czynienia z ograniczoną pojemnością pamięci respondentów; przecież – gdyby wierzyć niektórym teoretycznym „podpowiedziom” – ostatnie z itemów nie powinny w ogóle znaleźć się w ich pamięci, już „zapchanej” przez odpowiedzi wcześniejsze. Z tego więc powodu łatwiejsze powinno być przywoływanie nazwisk ze środka listy, niż z jej końca. Jednak eksperyment pokazuje, że przypomnienie sobie nazwisk z końca listy wcale nie jest trudnym zabiegiem dla respondentów. Po drugie, eksperymenty, które wykorzystują tylko dwa ułożenia listy itemów (np. od 1 do 20 i od 20 do 1), nie są w stanie stwierdzić współwystępowania efektów pierwszeństwa i świeżości, dość częstego wszakże w odpowiedziach na pytania z długą listą.

Z powodu niepełnej, fragmentarycznej prezentacji samego eksperymentu (żaden inny podobny eksperyment nie został zresztą przez niego opisany, a być może i przeprowadzony) nie mogliśmy, oczywiście dokładnie zreplikować użytych przez niego pytań. Jedyne, co nam się udało, to – oparte na analogii – użycie własnego pytania z bardzo długą listą, z której respondenci wybierali – być może jak u niego – jedną z osób. Niestety, ograniczenia naszego badania sprawiły, że mogliśmy zastosować tylko dwa różne uporządkowania listy osób¹³. Poprosiliśmy więc respondentów o wybranie spośród 25 polityków tego, którego najbardziej nie lubią, zwracając im wyraźnie uwagę na to, iż nazwiska umieszczone są na liście w porządku alfabetycznym – zwykłym lub odwrotnym (*Aneks 4.3.*)¹⁴. Sens całej procedury wymagał naturalnie, by ankierzy jedynie wręczali karty respondenta, lecz ich nie odczytywali. Zgodnie z sugestiami Schwarza w odpowiedziach na to pytanie mógł się pojawić efekt pierwszeństwa. Nazwiska polityków umieszczone w środku listy powinny być zatem rzadziej wybierane, niż te z jej krańców (co ponadto mogłoby świadczyć o współwystępowaniu efektów pierwszeństwa i świeżości). Odpowiedzi na to pytanie prezentujemy w poniższej tabeli (druga kolumna informuje, na którym miejscu znajdowało się nazwisko danego polityka w drugiej wersji kwestionariusza).

Hipoteza, jaką za Schwarzem wysunęliśmy, potwierdziła się, jeśli chodzi o efekt pierwszeństwa. Leszek Balcerowicz był o wiele częściej wybierany, jeśli jego nazwisko znalazło się na pierwszym miejscu (20,5%), niż kiedy umieszczono je na miejscu ostatnim (12,2%). Nie uzyskały jednak potwierdzenia inne jej części, gdyż duże poparcie zyskali politycy znajdujący się w środku listy, chociaż powinni być – zgodnie z nią – przez respondentów

¹³ We własnym badaniu metodologicznym zastosowaliśmy bowiem tylko dwie wersje kwestionariusza, a eksperyment Schwarza opierał się na czterech wersjach.

¹⁴ Pytanie to brzmiało: *W jednym z ostatnio przeprowadzonych sondaży na podstawie odpowiedzi badanych sporządzono listę 25 nie lubianych polityków. Za chwilę podam P. te nazwiska ułożone (w wersji A) w porządku alfabetycznym od „a” do „z” (lub w wersji B od „z” do „a”). Proszę teraz wskazać tego polityka z listy, którego najbardziej P. nie lubi.*

Tabela 4.7.

	Miejsce polityka na liście w wersji B	Wersja A	Wersja B
1. Leszek Balcerowicz	25	20,5	12,2
2. Władysław Bartoszewski	24	0,4	0
3. Marek Borowski	23	0	0
4. Jerzy Buzek	22	5,7	2,7
5. Bronisław Geremek	21	1,3	2,3
6. Alicja Grzeskowiak	20	1,3	0,9
7. Lech Kaczyński	19	0,4	0,9
8. Jarosław Kalinowski	18	0,4	0
9. Longin Komorowski	17	0	0
10. Bronisław Komorowski	16	0	0
11. Janusz Korwin-Mikke	15	3,9	2,7
12. Marian Krzaklewski	14	13,1	11,7
13. Jacek Kuron	13	0,4	0,9
14. Aleksander Kwaśniewski	12	0	1,8
15. Andrzej Lepper	11	10,5	11,3
16. Leszek Miller	10	14,8	16,2
17. Stefan Niesiołowski	9	18,8	24,3
18. Andrzej Olechowski	8	0,4	0,5
19. Jan Olszewski	7	0	1,4
20. Maciej Płażyński	6	0	0
21. Marek Pol	5	0,9	0
22. Jan Maria Rokita	4	0,9	0,9
23. Janusz Steinhoff	3	0,4	0
24. Donald Tusk	2	0,4	0,5
25. Andrzej Zoll	1	0	0
26. trudno powiedzieć	26	5,2	9,0

Źródło: badania własne.

pomijani. Stefan Niesiołowski, którego raz umieszczono na 17, a drugi raz na 9 miejscu, był najczęściej (w wersji B) wskazywany jako ten, którego respondenci nie lubią. Także Leszek Miller dostał duży odsetek odrzucających „wskazań”, chociaż znajdował się tuż przed (wersja A) lub za (wersja B) Stefanem Niesiołowskim. I znów można, jak parę razy wcześniej, pokusić się o stwierdzenie, że to tematyka pytań, a nie sama ich forma, wpływa na pojawienie się efektów pierwszeństwa i świeżości. W polskich warunkach, do których stwierdzenie to się odnosi, uwzględniać trzeba społeczny fakt, iż respondenci mają sprecyzowane poglądy na temat polityków, których się zresztą z zasady nie lubi, przy czym pojawiają się postaci budzące szczególne kontrowersje. Bez

wątpienia należy do nich dla wielu Polaków Leszek Balcerowicz czy Stefan Niesiołowski¹⁵.

Rozwijając dalej idee Schwarza zadawaliśmy również respondentom pytania z wykorzystaniem różnych form prezentacji list odpowiedzi: pytania, w których kafeferie tylko czytano, pytania, w których przedstawiano je tylko na kartach respondenta, albo pytania stosujące jednocześnie obie formy – wizualną i audialną.

W wersji A kwestionariusza ankiet czytano kafeferie i wręczał respondentom kartę, natomiast w drugiej wersji tylko wręczał kartę, respondent zaś musiał sam zapoznać się z widniejącymi na niej możliwymi odpowiedziami. Pamiętając ustalenia Schwarza można było przyjąć, iż w wersji A częściej powinny być wybierane odpowiedzi ostatnie, ponieważ przekaz ustny dominuje nad pisemnym, co w rezultacie da efekt świeżości. Natomiast w wersji B większe poparcie respondentów należy się pierwszymu itemom. Będziemy mieli więc do czynienia z efektem pierwszeństwa, który zwykle towarzyszy przekazowi pisemnemu. W obu wersjach pytania respondenci mogli wybrać dwie odpowiedzi (*Aneks 4.4.*). Uzyskane wyniki przedstawia tabela:

Tabela 4.8.

Ograniczenie przestępczości w naszym kraju	Wersja A	Wersja B
zastrzyć obowiązujące prawo	26,6	36,5
zasądzać surowsze kary za popełnione przestępstwa	41,5	41,9
nie umarzać spraw, ścigać przestępców do skutku	37,1	31,1
wyrzucać z pracy przekupnych sędziów, prokuratorów i policjantów	43,7	46,8
przeznaczyć większą ilość środków dla policji i wymiaru sprawiedliwości ścigających przestępców	35,8	28,8
zrobić coś innego, co?	5,2	4,1
trudno powiedzieć	1,7	5,0

Źródło: badania własne.

Analizując ją warto zwrócić uwagę, że respondenci odpowiadając na pytanie o ograniczenie przestępczości w naszym kraju częściej wybierali itemy znajdujące się w środku listy. W obydwu wersjach najważniejsze było bowiem dla nich wyrzucanie z pracy przekupnych sędziów, prokuratorów, policjantów (43,7% re-

¹⁵ W podobnym eksperymencie metodologicznym przeprowadzonym przez CBOS w latach 1992 i 1993 pytając respondentów o ich preferencje partyjne (zarówno o to, na jaką partię głosowałby respondent, jak i o to kogo wybrałby na stanowisko prezydenta, a kto nie otrzymałby jego poparcia) zastosowano cztery różne układy kafeferii. Okazało się, że nie wystąpił efekt kolejności, gdy pytano badanych o poparcie dla określonego polityka, ale pojawił się bardzo silny wpływ kolejności w pytaniu „A na kogo z tej listy na pewno nie głosowałby Pan?” [Strzeszewski 1996, s. 253].

spondentów wybrało tę odpowiedź w wersji A, podczas gdy 46,8% poparło ją w wersji B) oraz *zasądzanie surowszych kar za popełnione przestępstwa* (odpowiednio 41,5% w wersji A i 41,9% w wersji B). Znowu forma pytania, tak istotna w metodologicznych eksperymentach, „nie dała rady” poruszanej w nim tematyce. Badanie przeprowadzono tuż przed wyborami parlamentarnymi, w trakcie przedwyborczej kampanii, kiedy to w prezentowanych przez partie polityczne programach często pojawiały się hasła dotyczące poprawy bezpieczeństwa w kraju. Dwa najczęściej wybierane z listy argumenty są więc po prostu odzwierciedleniem haseł przedwyborczych. Może tylko dziwić, że w wypowiedziach respondentów surowe kary za przestępstwa ustąpiły miejsca wyrzucaniu przekupnych urzędników zajmujących się bezpieczeństwem. Dodajmy, że z punktu widzenia statystyki różnice między wersjami nie są istotne.

Ta sama metodologiczna procedura została powtórzona w odniesieniu do innej tematyki. Respondenci mieli się tym razem zadeklarować, na co przeznacząliby pieniądze, aby zwalczyć alkoholizm (*Aneks 4.5.*). W jednej z wersji wręczono kartę i przeczytano kafelet, w drugiej tylko wręczono kartę respondenta. Między wersjami – jak poprzednio – nie stwierdzono istotnych różnic statystycznych. Bez względu na sposób prezentacji respondenci najczęściej wybierali ostatni punkt kafeletu, a mianowicie *działania profilaktyczne wśród młodzieży* – w wersji A poparło go 59,8%, natomiast w wersji B wskazało go 55,4% respondentów.

Tabela 4.9.

Aby zwalczyć alkoholizm pieniądze należy przeznaczyć na:	Wersja A	Wersja B
tworzenie rejonowych poradni leczących alkoholików	41,5	36,9
propagowanie trzeźwego stylu życia	24,5	21,6
zwiększenie ilości miejsc w zamkniętych placówkach odwykowych	21,8	24,8
szkolenie terapeutów	7,0	13,1
wsparcie działalności grup Anonimowych Alkoholików	25,3	23,0
działalność wydawnicza, programy telewizyjne i radiowe, upowszechnianie wiedzy o chorobie alkoholowej	13,1	12,2
działania profilaktyczne wśród młodzieży szkolnej	59,8	55,4
trudno powiedzieć	1,7	6,3

Źródło: badania własne.

Wydaje się zatem – kolejny raz powtarzamy wszak to spostrzeżenie – że tylko w przypadku pytań mało istotnych, nie dotyczących ważnych kwestii społecznych, na odpowiedzi może mieć wpływ sposób prezentowania w nich kafeletu. Należy się jednocześnie zastanowić, czy zakłóceniem w pojawieniu się efektów pierwszeństwa i świeżości nie było to, że respondenci mogli z listy wybrać dwie odpowiedzi, a nie np. jedną. Zachęca to do kolejnych eksperymentów, których

celem byłoby zbadanie, czy efekty te zależą od liczby punktów kafeletu wybieranych przez badanych.

W kolejnej parze pytań w wersji A kwestionariusza ankiet czytelnik pytał, natomiast w wersji B wraz z ustną prezentacją kafeletu, respondent otrzymywał kartę z odpowiedziami. Zgodnie z naszymi przypuszczeniami, między odpowiedziami na pytania w obu wersjach nie powinno być istotnych statystycznie różnic, gdyż w każdej z nich najważniejsze jest przeczytanie kafeletu. Respondenci powinni więc wybierać raczej ostatnie jej punkty, to zaś powinno objawić się wystąpieniem efektu świeżości (*Aneks 4.6.*). Okazuje się, że respondenci znacznie chętniej wybierali jednak pierwsze odpowiedzi z listy, przy czym istnieje wyraźna różnica między wersjami. Więcej respondentów wybrało odpowiedź *uwolnienie społeczeństwa od przestępców poprzez ich izolowanie*, kiedy znajdowała się ona na karcie respondenta (47,7%), niż gdy ją tylko przeczytano (38,4%). Zasadna wydaje się w związku z tym hipoteza, że karta respondenta, która według Schwarza nie pełni w takiej badawczej sytuacji dominującej roli, ponieważ dominuje w niej przekaz ustny – spełniła jednak swoje zadanie. Różnica między odpowiedziami na pytania w obu wersjach nie jest istotna statystycznie ($\chi^2=9,88$; $p=0,08$).

Tabela 4.10.

Kara pozbawienia wolności powinna pełnić następujący cel:	Wersja A	Wersja B
uwolnienie społeczeństwa od przestępców poprzez ich izolowanie	38,4	47,7
odstraszenie innych ludzi od popełniania przestępstw	25,3	28,8
resocjalizację	23,2	* 14,9
odwet	7,0	3,6
inny cel	1,3	1,8
trudno powiedzieć	4,4	3,2

Źródło: badania własne.

Na uwagę zasługuje tu jeszcze fakt, że te pierwsze, o wiele chętniej wybierane punkty kafeletu, są względnie długie i skomplikowane. Gdyby miało to rzeczywiście powodować u respondentów kłopoty z pamięcią, to wybieraliby raczej spośród ostatnich punktów, które – bo krótkie i prostsze – łatwiej zapamiętać. Spostrzeżenie nasze – luźne i trochę przypadkowe – warto by jednak sprawdzić w eksperymentach, które mogłyby przynieść rozstrzygnięcie kwestii: jak długość poszczególnych punktów kafeletu w pytaniach wpływa na pojawienie się odpowiednich efektów pierwszeństwa i świeżości. Trzeba by zatem tak wariantowo zaprojektować pytania, aby – odsłaniając to prowizorycznie pole eksperymentalnej manipulacji – wszystkie przypisane im w kafeletu od-

powiedzi były jednakowej długości, lub pierwsze odpowiedzi były zdecydowanie dłuższe od pozostałych, lub tylko ostatnie odpowiedzi były długie, lub też jedynie w środku kafeterii znajdowały się długie odpowiedzi.

W następnej użytej w naszym badaniu parze pytań w wersji A wręczono badanym kartę bez czytania kafeterii, w wersji B natomiast przeczytano im kafeterię (*Aneks 4.7*). Zakładaliśmy oczywiście, że w wersji A respondenci powinni chętniej wybierać pierwsze punkty kafeterii, natomiast w wersji B częściej powinni wskazywać ostatnie z umieszczonych tam odpowiedzi.

Tabela 4.11.

Kto w naszym kraju powinien zajmować się alkoholikami:	Wersja A	Wersja B
instytucje państwowe	42,8	50,5
sami alkoholicy zorganizowani w grupy wsparcia	27,1	18,0
Kościół i inne organizacje religijne	6,1	2,3
rodzina i przyjaciele alkoholików	22,3	25,2
trudno powiedzieć	1,7	4,1

Źródło: badania własne.

Hipoteza ta jednak nie potwierdziła się. Okazało się, iż znacznie częściej wybierano pierwszy punkt kafeterii, gdy był on prezentowany ustnie, niż gdy był – wraz z innymi punktami – samodzielnie czytany przez badanego. Wybrało go więc odpowiednio 50,5% respondentów, kiedy czytano im kafeterię i 42,8% respondentów, którzy sami musieli się z nią zapoznać. Użycie ustnej formy prezentacji przyniosło też częstsze wskazania punktu ostatniego (25,2%). Różnice między dwoma wersjami są tutaj istotne statystycznie (poziom istotności $p < 0,05$; $\chi^2 = 11,9$; $V \text{ Cramera} = 0,16$). Czy jednak – utrzymujemy nasz krytyczny ton – różnice te rzeczywiście wynikają z formy prezentacji odpowiedzi, czy też raczej z – określonych warunkami społecznymi i kulturowymi – poglądów respondentów? Nie można, jak sądzimy, powoływać się na nie podważać tezy Schwarza, że prezentacji pisemnej towarzyszy efekt pierwszeństwa, a ustnej – efekt świeżości. Oprócz formy prezentacji należałoby – dalej eksperymentując – wziąć pod uwagę tematykę poszczególnych pytań oraz układ całego kwestionariusza. Fakt, że pytania zadawane przez nas respondentom układały się w pewną logicznie powiązaną całość, a nie były luźnymi, pojedynczymi pytaniami na dany temat, jak pytania umieszczone w wywiadach omnibusowych, może przecież wpływać na wystąpienie i siłę efektów pierwszeństwa i świeżości.

Nie wszystkie stosowane przez Schwarza zabiegi metodologiczne dotyczyły tego samego kwestionariusza. Stąd też rozważania, jakie poświęcił pojawieniu się efektów pierwszeństwa i świeżości w pytaniach z długą kafeterią, nie są dla nas tak oczywiste i tak przekonujące, jak wydawało się to po ich pierwszej lekturze.

Jako uważnym czytelnikom tekstów Schwarza pozostało nam, aprobując wrażenie, że pisze on o częstym pojawianiu się tych efektów w pytaniach i ich ignorowaniu przez wielu badaczy, nie przykładających należytej uwagi do uporządkowania listy odpowiedzi w kafeteriach. Taki brak refleksji metodologicznej – zgadzamy się całkowicie ze Schwarzem – może doprowadzić do złej, powierzchownej i nietrafnej, interpretacji otrzymanych rezultatów. Słuszna okazuje się krytyka, że sam Schwarz nie analizuje dostatecznie wielu pytań, które – przynosząc określone odpowiedzi – mogłyby poświadczyć wystąpienie efektów pierwszeństwa lub świeżości (jedynie wymienione przez niego pytanie dotyczy zaufania do osób publicznych przedstawionych respondentom na liście). Jeśli zadajemy pytania na temat ważnych spraw, co do których podejrzewamy, że badani mają swoje opinie, albo które są aktualne i szeroko publicznie dyskutowane, efekty te – co pokazało nasze badanie – nie będą miały dużego znaczenia. Respondenci i tak przedstawiają nam swoje poglądy, odnajdą właściwy punkt kafeterii bez względu na to, gdzie go umieścimy i w jakiej formie im zaprezentujemy listę z możliwymi odpowiedziami.

4.1.1.3. Efekt pierwszeństwa i świeżości w pytaniach ze skalami słownymi

Jak przy pytaniach z długą listą alternatyw, tak i przy pytaniach-skalach, efekt pierwszeństwa bądź efekt świeżości może wystąpić w zależności od tego, jak prezentowane są w nich odpowiedzi. Jeśli punkty skali prezentowane są tylko w formie ustnej, tzn. ankieter czyta je badanemu, to – zgodnie z ustaleniami psychologów poznawczych – powinien pojawić się efekt świeżości. Respondenci częściej więc będą wybierać odpowiedzi, które przeczytano im na końcu, ponieważ – przy zwykłym „rytmie” wywiadu – mają za mało czasu, aby zastanowić się nad początkowymi odpowiedziami (są one zazwyczaj krótko dostępne, a czas na przyswojenie i opracowanie wyznacza szybkość, z jaką ankieter czyta kolejne punkty skali). Z tego powodu bardziej dostępne stają się końcowe alternatywy, spośród których respondent najczęściej wybiera odpowiedź. Kiedy jednak odpowiedzi są prezentowane na kartach respondenta, badani więcej uwagi poświęcają pierwszym punktom skali, które po dokładnym przetworzeniu w pamięci mają dlatego większe szanse bycia przez nich wybranymi. Zgodnie z tym rozumowaniem także w odpowiedziach na niektóre pytania-skale w kwestionariuszu powinien wystąpić efekt pierwszeństwa, na niektóre inne zaś efekt świeżości.

Prawdę mówiąc, Norbert Schwarz w swoich artykułach problem efektów pierwszeństwa i świeżości w pytaniach ze skalami słownymi skwitował właściwie jednym zdaniem: [...] efekty świeżości i pierwszeństwa są bardzo rzadko spotykane, jeśli mamy do czynienia z pytaniami ze skalami słownymi, takimi jak np. świetnie, bardzo dobrze, dobrze, średnio, źle [...] [Schwarz 1990 s. 18]. Dla udokumentowania tej tezy nie podaje jednak żadnych empirycznych przykładów, zapewne dlatego,

że badaniem takich pytań dokładnie się nie zajmował, nie interesowało go więc także tłumaczenie rzadkości tych efektów.

Próba wyjaśnienia, dlaczego przy pytaniach-skalach efekty pierwszeństwa i świeżości występują rzadko, warta jest jednak wysiłku, jakkolwiek – nie powinno to jednak zniechęcać – w przeprowadzonym przez nas badaniu w odpowiedziach na formalnie im pokrewne pytania z długą listą odpowiedzi, efekty te wystąpiły sporadycznie. Czy zatem słuszne jest faktyczne pomijanie takich pytań – niezwracanie na nie uwagi, bo efektów takich podobno z reguły nie powodują?

Pytania-skale, jak pytania z długą listą, czasem wymagają kart respondenta, a czasem nie, zależy to od badacza, który je projektuje jako narzędzia do kwestionariuszowych badań. Forma prezentacji ma jednak nie wpływać – jak utrzymuje Schwarz – na brak efektów w pytaniach-skalach. Powołuje się on przy tym na wyjaśnienia podawane przez badaczy zajmujących się procesami komunikacji perswazyjnej, ponieważ jednak wyjaśnień tych nie przedstawia, trudno nawet w przybliżeniu ocenić ich metodologiczną wartość. Wydaje się, że gdy zadawane są pytania z długą listą, każdy z jej punktów jest traktowany i rozważany w umyśle respondenta jako pojedynczy argument – pojedyncza opinia, którą można wybrać lub nie, zgodzić się z nią bądź ją odrzucić, skala traktowana jest inaczej. Nie dzieli się jej na poszczególne opinie, ale odbiera jako całość. Wyrwany z kontekstu jeden punkt skali, tzn. oddzielony od innych jej punktów, traci sens poza swoim otoczeniem. Poszczególne punkty nie dają się też tutaj traktować jako oddzielne opinie, które mogłyby być wypowiedziane przez różne osoby. O ile więc możemy wyobrazić sobie, że każdą z odpowiedzi na pytanie z kafeterią wypowiada inny człowiek, a my – wybierając którąś z nich – stwierdzamy w istocie, że w danej sprawie mamy takie same jak ów ktoś poglądy, o tyle trudno byłoby nam pojąć, co znaczy dla kogoś jakieś *zdecydowanie za czy zdecydowanie przeciw*, gdybyśmy nie wiedzieli, do jakiej skali jako całości się odwołał i czego ta skala tak naprawdę dotyczy. Skala słowna związana z wyraźnie wskazanym w pytaniu przedmiotem oceny jest zatem jako całość niezbędna do zrozumienia wybranych punktów. Dopełnia ich sens i pozwala je konwersacyjnie interpretować jako wypowiedzi pełne, np. jako wyrażające opinię *zdecydowanie się zgadzam z opinią, że w Polsce istnieją przejawy nierównego traktowania ze względu na wyznanie lub też według mnie raczej nie ma przejawów nierównego traktowania ze względu na płeć*.

Uzbrojeni w tę wstępną argumentację, rozważmy sięgając do naszych badań, czy w odpowiedziach na pytania-skale pojawia się w ogóle efekt pierwszeństwa lub świeżości. Jako pierwszą poddajmy przy tym analizie sytuację, w której odpowiedzi tworzące skalę są prezentowane ustnie bez pomocy kart respondenta. Jak już wiemy, w takiej sytuacji pojawić się raczej powinien – zgodnie z naszymi oczekiwaniami – efekt świeżości, powinno być zatem tak, że ostatnie punkty skali będą chętniej wybierane niż pierwsze.

W badaniu prosiliśmy respondentów o ocenę działalności kończącego kadencję Sejmu (*Aneks 4.8*). Mieli oni do wyboru jedną z ocen obowiązujących w polskich szkołach, przy czym w jednej z wersji oceny były ułożone w porządku od najwyższej (celującej) do najniższej (niedostatecznej), natomiast w drugiej wersji kolejność była odwrócona (od niedostatecznej do celującej). Średnie ocen, które otrzymał Sejm w obydwu wersjach, wynoszą: 2,39 (wersja A) i 2,37 (wersja B), przy czym różnica między średnimi nie jest istotna statystycznie ($p=0,69$; $F=0,16$). Szczegółowe wyniki prezentuje poniższa tabela:

Tabela 4.12.

Ocena pracy Sejmu:	Wersja A	Wersja B
celująca	0,9	0
bardzo dobra	0,4	0
dobra	6,6	6,8
dostateczna	24,9	26,6
mierna	34,5	28,8
niedostateczna	27,9	32,0
trudno powiedzieć	4,8	5,9
średnia ocen:	2,39	2,37

Źródło: badania własne.

Takiej samej ocenie poddana została praca Senatu, który uzyskał średnią 2,7 w wersji A i 2,92 w wersji B. Różnica między tymi średnimi również nie jest istotna statystycznie ($p=0,62$; $F=0,25$).

Tabela 4.13. *

Ocena pracy Senatu:	Wersja A	Wersja B
celująca	0,4	0
bardzo dobra	0,9	1,4
dobra	9,6	11,7
dostateczna	30,6	24,8
mierna	24,9	26,6
niedostateczna	25,3	23,0
trudno powiedzieć	8,3	12,6
średnia ocen:	2,70	2,92

Źródło: badania własne.

Najniższe noty otrzymał Rząd, gdyż uzyskał ocenę niewiele ponad mierną (dla przypomnienia: mierna jest oceną, z którą otrzymuje się promocję do następnej klasy) – w wersji A= 2,25, natomiast w wersji B=2,26 (różnica między średnimi także tutaj nie jest istotna statystycznie $p=0,35$; $F=0,89$).

Tabela 4.14.

Ocena pracy Rządu:	Wersja A	Wersja B
celująca	0,4	0
bardzo dobra	0	0,9
dobra	9,6	7,7
dostateczna	22,7	22,5
mierna	27,9	23,4
niedostateczna	35,8	40,1
trudno powiedzieć	3,5	5,4
średnia ocen	2,25	2,26

Źródło: badania własne.

Na podstawie tych wyników wypada powiedzieć, że Schwarz miał rację, kiedy pisał, że w odpowiedziach na pytania-skale efekty pierwszeństwa i świeżości raczej nie występują. Osłabiając tę opinię można jednak stwierdzić, że efekty te w naszych badaniach nie ujawniły się, ponieważ nie pozwolił na to społecznie ważny, a nawet „gorący” temat, a mianowicie polityka, o której większość respondentów ma u nas swoje ustalone zdanie niepodatne na metodologiczne zabiegi dokonywane przez badacza na manipulowanie przez niego kolejnością, w jakiej są prezentowane punkty skali. Zauważmy, że mówiąc o Sejmie tylko 7,9% w wersji A (w wersji B – 6,8%) respondentów dało jego pracy ocenę dobrą lub wyższą, taką samą ocenę dało Senatowi 10,9% w wersji A (w wersji B – 13,1%) respondentów, a Rządowi zaś w wersji A 10,0% (w wersji B – 8,8%). Chodzi zatem, jak widać, o nie poddające się zabiegom odwracania skali, zdanie w większości wypadków jednoznacznie negatywne.

W innym pytaniu ze skalą słowną prosiliśmy respondentów o zajęcie stanowiska w sprawie nierównego traktowania ludzi w Polsce ze względu na rozmaite cechy (*Aneks 4.9*): wyznanie, narodowość, wykształcenie, płeć, majątek, pełnione funkcje publiczne, kalectwo lub choroba, poglądy polityczne, przekonania moralne, miejsce zamieszkania. Wyrażając swoją opinię w każdej z tych kwestii respondenci mieli do wyboru jeden z czterech odczytywanych im punktów skali¹⁶. Na podstawie wyników badań Norberta Schwarza postawiliśmy hipotezę, że bez względu na kolejność punktów skali nie należy się spodziewać istotnych statystycznie różnic między wersjami A i B. Hipoteza ta tylko częściowo się potwierdziła, tzn. w niektórych kwestiach rzeczywiście różnice te nie wystąpiły, ale były też takie kwestie, w których się one pojawiły. Kiedy więc respondenci mieli mówić o tym, czy dostrzegają w Polsce przejawy nierównego traktowania

¹⁶ Skala w wersji A miała postać: *zdecydowanie tak, raczej tak, raczej nie, zdecydowanie nie*; natomiast w wersji B wystąpiła w formie „odwróconej”: *zdecydowanie nie, raczej nie, raczej tak, zdecydowanie tak*.

ludzi pod względem majątku, okazało się, że częściej te przejawy potwierdzali, kiedy na pierwszym miejscu na skali umieszczona była odpowiedź zdecydowanie przecząca. Czy to efekt pierwszeństwa, czy też – z uwagi na to, że respondentom punkty kafeterii były odczytywane – raczej efekt świeżości? Próbuąc rozstrzygnąć ten metodologiczny problem, nie możemy zapomnieć, że kwestia nierównego traktowania ze względu na majątek pojawiła się przed respondentami jako piąta z kolei i że przy rozważaniu wszystkich poprzednich ankietarzy odczytywali im w całości tę samą skalę można się więc było jej bez trudu nauczyć. Psychologia poznawcza spieszy tu z dobrze już nam znanym wyjaśnieniem, że jeśli od momentu przedstawienia badanemu punktów skali do chwili ich wywoływania poprzez żądanie udzielenia odpowiedzi, minie dostatecznie długi czas, zdąży on już te punkty lepiej lub gorzej opracować i przesłać do pamięci trwałej. Skoro jednak odpowiedzi są następnie przywoływane z pamięci trwałej, częściej wybierane są pierwsze, lepiej opracowane punkty skali. Wyjaśnienie to nie wystarcza jednak do zrozumienia, dlaczego efekt ten ujawnił się akurat w tej jednej, a nie ujawnił się w dziewięciu pozostałych kwestiach.

Obraz jeszcze bardziej metodologicznie skomplikujemy, jeśli pogłębijmy analizę przeprowadzając na uzyskanych danych wtórne kategoryzacje, czyli – technicznie rzecz ujmując – operacje ich rekodowania. Łącząc odpowiedzi twierdzące (*zdecydowanie tak + raczej tak*) oraz odpowiedzi przeczące (*raczej nie + zdecydowanie nie*) z pytania-skali stworzymy więc jakby pytanie z dwoma alternatywami. Różnice między dwoma uporządkowaniami skali słownej dotyczą już teraz nie tylko kwestii nierównego traktowania ze względu na majątek, ponieważ, dołączyły do niej jeszcze dwie inne kwestie: nierównego traktowania ze względu na wykształcenie oraz ze względu na pełnione funkcje publiczne. Charakterystyczne, że wszystkie trzy wchodzące tu w grę cechy są związane ze statusem jednostki. Pozostałych siedem: wyznanie, narodowość, płeć, kalectwo lub choroba, poglądy polityczne, przekonania moralne i miejsce zamieszkania nie wiąże się ze statusem, co więcej są to dziś w Polsce – jak się wydaje – cechy ewokujące kwestie drażliwe. Możliwe, że z uwagi na to respondenci (w zdecydowanej większości) właściwie odrzucili dotyczące tych cech pytania, nie podjęli próby zastanowienia się nad nimi. Nie było więc czasu na pojawienie się efektu świeżości, a może i pierwszeństwa, ponieważ zamiast pogłębionego namysłu nastąpiła łatwa ucieczka w odpowiedzi *raczej tak, raczej nie*, czyli w odpowiedzi bezpieczne. Badani rzadko wybierali odpowiedzi skrajne, spora ich część udzieliła zresztą spontanicznie odpowiedzi *trudno powiedzieć* (nie była ona czytana, a ankietar mógł ją w kwestionariuszu zaznaczyć tylko wtedy, gdy respondent sam ją wypowiedział). Najmniej odpowiedzi *trudno powiedzieć* wybrało 3,5% respondentów w wersji A przy kwestii dotyczącej narodowości, a najwięcej, bo 16,7%, pojawiło się takich odpowiedzi w wersji B przy kwestii nierówności

ze względu na przekonania moralne. W poszukiwaniu efektów pierwszeństwa i świeżości wyłoniliśmy w ten sposób trzy kwestie, przy których dało się je stwierdzić, oraz siedem kwestii, na efekty te „nieczułych”. Powstaje problem czy wbrew pozorom, rozwiązanie tego problemu nie musi uciekać się do paradoksu, trzeba jednak – dostrzegając całą złożoność empirycznych rezultatów – interpretować je wstrzemięźliwie, a w każdym razie nie ulegać pokusie zwodniczej pewności, jaką w swoich interpretacjach wykazywał sam Schwarz. Lepiej jest po prostu powiedzieć: raz te efekty występują a innym razem nie, na co wpływ mają najróżniejsze czynniki. Lepiej tym bardziej wyznaczyć: nie zawsze jesteśmy w stanie przewidzieć ich wystąpienie bądź ich brak. Prawdą jest przecież, że umieszczając w kwestionariuszu pytanie o nierówne traktowanie nie wiedzieliśmy, czy przy którymkolwiek z jego punktów pojawią się w ogóle te efekty który z nich i w jakich rozmiarach.

Przyjrzyjmy się jeszcze przez chwilę informacjom, które uzyskaliśmy jako odpowiedzi w trzech kwestiach związanych ze statusem.

Respondenci częściej uważali, że wykształcenie ma znaczenie przy nierównym traktowaniu ludzi, jeśli odpowiedzi twierdzące były na skali słownej przedstawione jako pierwsze, zarazem jednak częściej wykształcenie nie było uznawane za czynnik nierównego traktowania, jeśli jako pierwsze prezentowane tam były odpowiedzi przeczące. Pojawił się tutaj wyraźny efekt pierwszeństwa, chociaż – z uwagi na formę prezentacji – powinien raczej pojawić się efekt świeżości. Ponieważ pytanie o nierówne traktowanie ze względu na wykształcenie umieszczono jako trzecie z serii formalnie identycznych pytań, można przypuszczać, że stosowaną w nim skalę badani znali już na pamięć. Dokładne rozkłady zrekodowanych odpowiedzi znajdują się w poniższej tabeli.

Tabela 4.15.

Dostrzeganie nierównego traktowania ze względu na wykształcenie	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
nie	47,2%	38,3%
tak	58,1%	46,3%

$$\chi^2=7,02; p<0,05; V \text{ Cramera}=0,13$$

Źródło: badania własne.

Po zrekodowaniu odpowiedzi na pytanie o nierówne traktowanie ze względu na majątek wcześniejsza tendencja utrzymała się: respondenci zawsze częściej wybierali odpowiedzi prezentowane na początku skali niż odpowiedzi prezentowane na jej końcu. Potwierdza to tabela:

Tabela 4.16.

Dostrzeganie nierównego traktowania ze względu na majątek	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
nie	27,5%	16,3%
tak	77,6%	67,5%

$$\chi^2=8,50; p<0,05; V \text{ Cramera}=0,14$$

Źródło: badania własne.

Identyczny kierunek odpowiedzi utrzymuje się w pytaniu o nierówności ze względu na pełnione funkcje publiczne. Znowu mamy do czynienia z efektem pierwszeństwa. Pełnienie funkcji publicznej staje się dla respondentów powodem nierównego traktowania, gdy taką (czyli twierdzącą) odpowiedź zaoferujemy jako pierwszą i nie jest nim, kiedy na początku skali znajdzie się odpowiedź przecząca. Oto mówiąca o tym tabela:

Tabela 4.17.

Dostrzeganie nierównego traktowania ze względu na pełnione funkcje publiczne	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
nie	27,6%	17,1%
tak	71,1%	62,9%

$$\chi^2=7,29; p<0,05; V \text{ Cramera}=0,14$$

Źródło: badania własne.

Przy zadawaniu pytań ze skalami słownymi można pomóc respondentom we wskazaniu właściwej odpowiedzi, wręczając im zawierające te skale karty respondenta. Ten sposób prezentacji pytania ze skalami sprawia, iż przypominają one pytania z długą listą alternatyw, a więc pytania, przy których najczęściej mamy do czynienia z efektem pierwszeństwa, z efektem polegającym na tym, iż respondenci chętniej wybierają odpowiedzi znajdujące się na początku listy. Czy upodobnienie to wystarcza, by spodziewać się przy tak zadawanych pytaniach skalach tego właśnie efektu, czy też – zgodnie z twierdzeniem Schwarza, które wcześniej komentowaliśmy – nie powinien tu wystąpić ani efekt świeżości, ani efekt pierwszeństwa?

Respondenci poproszeni najpierw o wyrażenie opinii na temat stosunków seksualnych przed ślubem (*Aneks 4.10.*), mogli – przy takim właśnie sposobie prezentacji skali słownej – wybrać jedną z czterech odpowiedzi, a więc odpowiedź mówiącą, iż są one: *zawsze niewłaściwe, prawie zawsze niewłaściwe, prawie zawsze właściwe, zawsze właściwe* (przy czym w drugiej wersji kwestionariusza kolejność punktów skali była odwrócona). Dopiero po zrekodowaniu ujawnił się tu efekt pierwszeństwa, respondenci bowiem chętniej wybierali pierwsze punkty skali: utrzymywanie stosunków seksualnych przed ślubem 32,7% respondentów uznało za niewłaściwe, gdy odpowiedź zaoferowano jako pierwszą, a tylko 18,1%

spośród nich, gdy pojawiła się ona na drugim miejscu. Odpowiednio dla 69,8% badanych były one właściwe, gdy odpowiedź przyzwalająca znalazła się na początku, a dla 57,2%, gdy znalazła się na końcu.

Tabela 4.18.

Stosunki przed ślubem	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
niewłaściwe	32,7%	18,1%
właściwe	69,8%	57,2%

$$\chi^2=12,71; p<0,005; V \text{ Cramera}=0,18$$

Źródło: badania własne.

Następne pytanie dotyczyło zdrady małżeńskiej (tzn. utrzymywania stosunków seksualnych osoby w stanie małżeńskim z kimś innym niż jego żona lub jej mąż). Respondenci mieli wyrazić swoją opinię posługując się tą samą skalą słowną. Mimo zrekodowania, w ich odpowiedziach nie pojawił się jednak żaden efekt, częściej bowiem uznawali stosunki pozamałżeńskie za niewłaściwe, bez względu na kierunek skali (odpowiednio 89,1% respondentów w wersji A i 88,2% – w wersji B).

Tabela 4.19.

Zdrada małżeńska	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
niewłaściwa	89,1%	88,2%
właściwa	6,8%	5,6%

$$\chi^2=0,25; p=0,89$$

Źródło: badania własne.

Trzecie pytanie z tą samą skalą dotyczące stosunków między dwiema osobami tej samej płci, przyniosło w swych (poddanych rekodowaniu) odpowiedziach efekt pierwszeństwa, częściej więc wskazywano odpowiedź, że kontakty homoseksualne są niewłaściwe, gdy skala rozpoczynała się od stwierdzającego to punktu (80,4%). Naganność takiego zachowania osłabła w oczach respondentów prawie o 10 punktów procentowych, gdy odpowiedź mówiąca o „niewłaściwym” zachowaniu prezentowano na drugim miejscu (70,7%).

Tabela 4.20.

Stosunki homoseksualne	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
niewłaściwe	80,4%	70,7%
właściwe	12,7%	11,3%

$$\chi^2=6,77; p<0,05; V \text{ Cramera}=0,14$$

Źródło: badania własne.

Problemem metodologicznym, jaki się tutaj pojawia, w świetle poddawanej przez nas intensywnym empirycznym testom koncepcji Norberta Schwarza, brzmi już chyba całkiem swojsko i dość banalnie: dlaczego ujawniły się w tych odpowiedziach efekty pierwszeństwa, a nie efekty świeżości? I dlaczego pojawiły się one tylko w przypadku dwóch skrajnych pytań, a przy pytaniu środkowym nie wystąpiły? Dość oczywisty jest też chyba kierunek, jaki obrać możemy, szukając jego hipotetycznych rozwiązań. Z naszej wiedzy o uczeniu się skali i przywoływaniu jej z pamięci długotrwałej, wynika przecież, iż powinny pojawić się one raczej tylko w odpowiedziach na ostatnie pytanie, ewentualnie na dwa ostatnie pytania. Wyobraźnia socjologiczna skłania jednak do przypuszczeń, iż wytłumaczenie tej „niezgodności” kryje się w treści pytania. Wydaje się, że właśnie tematyka środkowego pytania jest najbliższa doświadczeniu życiowemu większości naszych respondentów, wśród których 59,6% to osoby żonate, lub zamężne, mające z pewnością ukształtowaną opinię na temat zdrad małżeńskich (zdecydowana większość, bo prawie 90% osób uważa, że zdrada małżeńska jest niewłaściwa). O podobnym związku treści innych pytań z doświadczeniem życiowym respondentów trudniej nam się wypowiadać – o naszych respondentach wiemy bowiem niewiele: 7,1% spośród nich to, jak ustaliliśmy, osoby wolne. Całkiem nieznany pozostaje natomiast dla nas odsetek osób homoseksualnych. Dla obu tych kategorii dwa pytania skrajne byłyby w tym sensie istotne, że ponieważ ich dotyczą, mieliby zapewne w poruszanych kwestiach skryształizowane już opinie. Nie od rzeczy będzie w tym kontekście zauważyć, że wśród wszystkich naszych respondentów największe przyzwolenie jest dla stosunków przedmałżeńskich, następnie dla stosunków homoseksualnych, a na samym końcu – dla zdrady małżeńskiej. Nierozwiązane – mimo naszych interpretacyjnych – wysiłków pozostają oczywiście kwestie metodologiczne: Dlaczego wystąpił tu właśnie efekt pierwszeństwa? Czy rzeczywiście karta respondenta nie odegrała przy tych pytaniach ważnej roli?

Taki sam zabieg – odwrócenia kierunku skali słownej – zastosowaliśmy w serii pytań dotyczących reakcji respondenta, gdyby okazało się, że homoseksualna osoba ma zostać: opiekunem dziecka respondenta, nauczycielem dziecka lub nauczycielem respondenta, prezydentem Łodzi, posłem w okręgu, proboszczem w parafii, współlokatorem na wczasach, bliskim współpracownikiem, niespodziewanym gościem na przyjęciu, najbliższym sąsiadem (*Aneks 4.11.*). Respondenci mieli do wyboru jeden z punktów skali: *byłbym zdecydowanie przeciw, byłbym raczej przeciw, byłbym raczej za, byłbym zdecydowanie za* (w drugiej wersji kwestionariusza kolejność tych punktów została odwrócona). W tym przypadku istotna różnica statystyczna wystąpiła tylko w odpowiedziach na pytanie o homoseksualistę jako proboszcza w parafii respondenta.

Tabela 4.21.

Homoseksualista proboszczem	na pierwszym miejscu	na drugim miejscu
przeciw	77,3%	84,0%
za	6,9%	13,9%

$\chi^2=6,06$; $p<0,05$; V Cramera=0,12

Źródło: badania własne.

Jak można zauważyć, badani częściej występowali przeciw, gdy taką możliwość umieszczono na końcu skali (84,0%) niż na początku (77,3%). Byli natomiast częściej za, gdy dano im taką odpowiedź na końcu skali – odpowiednio 13,9%, w porównaniu z 6,9% w wersji przewidującej umieszczenie tej odpowiedzi na początku skali. Oznacza to, że wystąpił tu wyraźny efekt świeżości zgodnie z ustaleniami Schwarza, że jeśli przekaz ustny pytania towarzyszy przekazowi pisemnemu, to staje się od niego ważniejszy. Respondenci wykorzystują do formułowania opinii przeczytane przez ankietera punkty skali i raczej nie posługują się kartami respondenta. Dlaczego wszakże efekt ten wystąpił tylko w odpowiedziach dotyczących jednego punktu? Dlaczego – przypadkowo czy nieprzypadkowo? – był to akurat punktu znajdujący się w środku całej baterii pytań? Dyskusja na temat homoseksualizmu w Kościele rozgorzała na forum publicznym w Polsce dopiero w 2002 roku. W 2001 roku, gdy prowadziliśmy badanie, była dopiero ledwie słyszalna, nie można zatem powiedzieć, że uczestniczący w nim respondenci wzięli udział także w tej dyskusji. Może – szukamy innych wyjaśnień – ma tu znaczenie rodzaj funkcji – kontrowersyjność jej pełnienia przez osobę homoseksualną? Gdzie znalazłaby się ona na – utworzonej na podstawie całej baterii pytań – skali mierzącej dystans społeczny wobec pełnionych przez osoby homoseksualne rozmaitych funkcji i ról społecznych?

Tabela 4.22.

	Wersja A	Wersja B	Całe badanie
1	opiekun dziecka	opiekun dziecka	opiekun dziecka
2	nauczyciel	proboszcz	proboszcz
3	proboszcz	nauczyciel	nauczyciel
4	współlokator na wczasach	lekarz	współlokator na wczasach
5	prezydent Łodzi	współlokator na wczasach	lekarz
6	lekarz	poseł	prezydent
7	poseł	bliski współpracownik	poseł
8	bliski współpracownik	prezydent Łodzi	bliski współpracownik
9	niespodziewany gość	niespodziewany gość	niespodziewany gość
10	bliski sąsiad	bliski sąsiad	bliski sąsiad

Źródło: badania własne.

Do zrozumienia, dlaczego efekt świeżości dotyczy akurat pytania o homoseksualistę proboszcza, pomocne może być spostrzeżenie – nie odkrywcze wszakże – iż funkcja proboszcza, czy też ogólnie – księdza, to w dość powszechnym odczuciu Polaków funkcja szczególna (powołanie nawet) z racji pośredniczenia między ludźmi a Bogiem, wymagająca więc, by nie sprawował jej ktoś, kto jest homoseksualistą. Zestawienie homoseksualizmu z księdzem odzwierciedla z tego powodu silniejszy i trudniejszy do oswojenia konflikt wartości i antywartości niż pojawiające się wcześniej w wywiadzie zestawienie homoseksualizmu z nauczycielem, lekarzem czy politykiem (o nauczycielach homoseksualistach, lekarzach, a nawet politykach, respondenci pewnie nieraz słyszeli, może dotarły też do nich jakieś plotki z najbliższego otoczenia, rzadko kiedy jednak chyba – choćby z uwagi na społeczne bariery i powstrzymujące od plotek językowe tabu – takie plotki dotyczyły księży). Gdyby jednak pytanie zadać respondentom dziś – po nagłośnieniu problemu homoseksualizmu w Kościele – odpowiedzi mogłyby wyglądać inaczej i efekt świeżości mógłby nie wystąpić.

Przeprowadzone przez nas próby z wykorzystaniem pytań zawierających skale słowne pokazują, że pojawienie się efektów pierwszeństwa i świeżości nie jest tak oczywiste, tak jednoznaczne i tak proste w interpretacji, jak przedstawiał to Norbert Schwarz. Wydaje się przede wszystkim, że częstość pojawiania się tych efektów przy pytaniach-skalach jest porównywalna z częstością ich występowania przy pytaniach innych typów (przy pytaniach zarówno z dwoma alternatywami, jak i z długą listą odpowiedzi). Trudności w ich zrozumieniu potęguje fakt, że przy pewnych pytaniach – wbrew ustaleniom i predykcjom psychologów poznawczych – powstają inne efekty niż należałoby się spodziewać, np. efekt pierwszeństwa zamiast efektu świeżości. Można przypuszczać, że nie zależą one tylko od zabiegów metodologicznych, ale także od tematyki pytań. Efekty te występują zapewne znacznie częściej w badaniach z użyciem kwestionariuszy omnibusowych, kiedy pytania dotyczą wielu, zazwyczaj niepowiązanych ze sobą kwestii, rzadziej w Badaniach opartych na kwestionariuszach jednorodnych tematycznie.

Badacze nie muszą się obawiać, że we wszystkich przygotowanych przez nich pytaniach kolejność, w jakiej uporządkują odpowiedzi, będzie miała decydujące znaczenie dla uzyskanych odpowiedzi. Nie oznacza to, że można ignorować pojawienie się efektów pierwszeństwa i świeżości, trzeba mieć bowiem świadomość, że mogą się one ujawnić szczególnie wtedy, gdy pytamy o coś respondentom mało znanego, o czym nie mają oni jeszcze ustalonej, skryształizowanej opinii.

4.1.2. Efekt kontrastu

Czasami, zauważa Schwarz, wyrazistość pewnych odpowiedzi znajdujących się na długiej liście może sprawić, że – przez kontrast – wybierane z listy

będą odpowiedzi sąsiednie¹⁷. Dla przykładu, nazwisko osoby, której bardzo się nie lubi, w ten sposób „rzuci światło” na nazwiska znajdujące się tuż po nim i chociaż postaci tych nie musimy darzyć specjalną sympatią, to właśnie – wskutek bezpośredniego zestawienia z osobą nielubianą – staną się tymi, które chętniej wybierzemy.

W naszym kwestionariuszu umieściliśmy tylko jedno pytanie mające posłużyć wykryciu efektu kontrastu (*Aneks 4.12.*). Zapytaliśmy mianowicie respondentów, jaki sposób postępowania wobec nieletnich kibiców – uczestników burd na stadionach piłkarskich – byłby, ich zdaniem, najwłaściwszy. W środku listy złożonej z siedmiu odpowiedzi znalazł się ewaluatywnie skrajny item *powinni zostać zamknięci na jakiś czas w areszcie lub więzieniu*, inne itemy natomiast – te przed nim i te po nim – zamieniły się miejscami w obydwu wersjach kwestionariusza (wersja A: itemy 1–3, 4, 5–7; wersja B: itemy 5–7, 4, 1–3). Hipoteza, która odpowiada koncepcji Schwarza, że respondenci będą częściej wybierać odpowiedzi umieszczone po skrajnym itemie, nie potwierdziła się. Zamiast spodziewanego efektu kontrastu pojawił się natomiast efekt pierwszeństwa, tym bardziej nieoczekiwane, że sposób prezentacji pytania powinien raczej sugerować wystąpienie efektu świeżości (odpowiedzi umieszczono wprawdzie na kartach, lecz ankierzy odczytywali je respondentom). Pojawienie się efektu pierwszeństwa wyjaśnia być może spostrzeżenie, że przy długich i pojęciowo skomplikowanych itemach respondenci muszą i tak sami przeczytać listę, gdyż nie są w stanie udzielić odpowiedzi jedynie ich wysłuchując. Badani częściej wybierali odpowiedź *powinni pokrywać koszty zniszczeń*, kiedy ta znalazła się na pierwszym miejscu listy (49,1%), niż kiedy umieszczona została po itemie – bodźcu traktowanym przez nas jako ewaluatywnie skrajny (33,6%). Podobnie odpowiedź *powinni wykonywać bez zapłaty prace na rzecz miasta* wskazywano częściej, gdy była na początku listy (32,3%), niż gdy znajdowała się po skrajnym itemie (18,5%). Po zrekodowaniu odpowiedzi i połączeniu danych odnoszących się do obu wersji kwestionariusza okazało się, że najczęściej respondenci wybierali item *powinni pokrywać koszty zniszczeń*. Trudno przypuszczać, by był to item orientujący poznawczo tak, jak – z teoretycznego założenia – czynią to itemy ewaluatywnie skrajne, „krytyczne”, nie sposób jednak wykluczyć, że służył on innej poznawczej strategii (wraz z itemem *powinni wykonywać bez zapłaty prace na rzecz miasta*): sprzeciwiał się wszystkim innym itemom mówiącym o karach w istocie dla nieletnich kibiców dotkliwszych (niż te dwie, sprowadzające się do jakiegoś zadośćuczynienia). Spośród nich – jak stwierdziliśmy dopiero *post factum* – najdotkliwsza dla kibiców byłaby kara zakazu wstępu na stadiony, bardziej dotkliwa, niż kilka dni spędzonych w zamknięciu. Zakaz wstępu na wszystkie stadiony w Polsce był karą częściej „wymierzana” przez respondentów niż kara zakazu wstępu

¹⁷ Rezultaty badań Schwarza na temat efektu kontrastu zaprezentowaliśmy w *Rozdziale 3* w paragrafie 3.3.2.

na stadiony miejscowe. Kara jest bardziej stanowcza, bo na jakiś czas po prostu wyklucza czy też odcina od „normalnego” życia stadionowego kibica.

Tabela 4.23.

Nieletni kibice uczestnicy burd na stadionach piłkarskich:	Wersja A	Wersja B
powinni wykonywać bez zapłaty prace na rzecz miasta	32,3%	18,5%
powinno się podać ich nazwiska do publicznej wiadomości	3,9%	5,9%
powinni mieć przez jakiś czas zakaz wstępu na wszystkie stadiony w Polsce	14,8%	14,9%
powinni zostać zamknięci na jakiś czas w areszcie lub więzieniu	7,0%	4,5%
powinni pokrywać koszty zniszczeń	33,6%	49,1%
powinno się powiadamiać szkołę, do której chodzą kibice	2,2%	1,8%
powinni mieć przez jakiś czas zakaz wstępu na miejscowe stadiony	3,5%	1,8%
trudno powiedzieć	2,6%	3,6%

$$\chi^2=9,54; p=0,22$$

Źródło: badania własne.

Przyjmując ten sposób myślenia, w dalszej analizie podzieliliśmy wszystkie odpowiedzi na dwie kategorie: odpowiedzi mówiących o karach ciężkich, do których zaliczyliśmy: *zakaz wstępu na wszystkie stadiony w Polsce* (bardzo dotkliwa kara dla kibiców), *zamknięcie na jakiś czas w areszcie lub więzieniu*, *pokrycie kosztów zniszczeń*; oraz odpowiedzi mówiących o karach lekkich, którymi są: *bezpłatne prace na rzecz miasta*, *podanie nazwisk do publicznej wiadomości* (czasami – o paradoksie! – dla kibica może być to nagroda, powód do dumy, a nie kara), *powiadomienie szkoły, do której chodzi*, *zakaz wstępu na miejscowe stadiony* (kara o wiele lżejsza w obliczu zagrożenia zakazem obejmującym stadiony całej Polski). Udało się w ten sposób ustalić, że w wersji B kwestionariusza, w której lista zaczyna się od itemu mówiącego o karze ciężkiej, więcej respondentów jest skłonnych popierać dotkliwe sposoby karania, podczas gdy w wersji A, w której lista zaczyna się od wymienienia lekkiej kary, mniej respondentów chce radykalnie karać nieletnich kibiców.

Tabela 4.24.

Rodzaj kary:	Wersja A	Wersja B
ciężka	55,5%	68,5%
lekka	41,9%	27,9%
trudno powiedzieć	2,6%	3,6%

$$\chi^2=9,75; p<0,01; V \text{ Cramera}=0,15$$

Źródło: badania własne.

W przyszłości warto by – jak sądzimy – poddać weryfikacji hipotezę, iż odpowiadając na podobne do naszych pytania respondenci częściej będą skupiali uwagę na ewaluatywnie „mocnych” itemach, które listę rozpoczynają i które orientują ich w poszukiwaniu – przez kontrast – odpowiedzi właściwej, albo też – gdy lista będzie im odczytywana – na pełniących poznawczo tę samą rolę tematach ostatnich.

4.1.3. Efekt kontekstu – asymilacji lub kontrastu (odrzućenia)

Efektom kontekstu Schwarz poświęcił w swoich eksperymentach i opracowaniach chyba najwięcej uwagi i miejsca. Większość efektów opisanych przez Schwarza może wystąpić w każdym badaniu opinii (zarówno w ankietach, jak i różnego typu wywiadach), efekty kontekstu natomiast są obecne tylko wtedy, gdy używa się technik o wysokim stopniu standaryzacji opartych na komunikowaniu się bezpośrednim. Gdy jako technika stosowana jest ankieta, istnieje możliwość zapoznania się przez respondentów z całością kwestionariusza, a przynajmniej z kilkoma wcześniejszymi pytaniami, co ten efekt redukuje, a nawet go całkiem znosi.

Proszono jedną grupę badanych¹⁸ o oszacowanie, jaki procent Niemców mając do wyboru różne gatunki alkoholu, wybrałby wódkę [Hippler, Schwarz 1987]. Druga grupa respondentów w tym samym badaniu szacowała procent decydujących się na piwo. Następnie obu grupom zadano takie samo pytanie: który z alkoholi jest ich zdaniem typowo niemiecki. W innym badaniu respondenci byli proszeni o oszacowanie zawartości alkoholu w piwie bądź w wódce [Hippler, Schwarz 1987], potem znów mieli wskazać alkohol typowo niemiecki. Okazało się, że kiedy określano, jaki procent Niemców wybierając alkohol napije się wódki lub piwa, a następnie wskazywano, który z alkoholi jest typowo niemiecki, częściej wymieniane było piwo. Gdy jednak pytano o zawartość alkoholu w obu trunkach, taki sam odsetek badanych wskazywał następnie na piwo i na wódkę, określając je mianem niemieckich alkoholi. Na podstawie tych eksperymentów¹⁹ Schwarz zauważył, że efekt kontekstu może zadziałać tylko wtedy, gdy wcześniejsze pytanie leży u podstaw tego samego wymiaru opinii (w tym wypadku jest to wymiar dotyczący wyboru alkoholu do picia przez Niemców).

Sami zastosowaliśmy jeden z wariantów badania Schwarza. Najpierw prosiliśmy respondentów o oszacowanie odsetka Polaków, którzy mając do wyboru

¹⁸ Schwarz nigdzie nie podaje informacji na temat wielkości próby i sposobu jej doboru w tym badaniu.

¹⁹ Badanie to zostało dokładnie opisane w artykule: N. Schwarz, H.-J. Hippler, E. Noelle-Neumann, T. Münkler, *Response order effects in long lists: primacy, recency, and asymmetric contrast effects*, ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 89/18.

rozne gatunki alkoholi wybiorą – w jednej grupie – wódkę, albo – w drugiej – koniak (*Aneks 4.13.*). Następnie zaś, chcąc właśnie utrzymać jeden poznawczy wymiar opinii, w obu grupach prosiliśmy respondentów, by wskazali na liście alkohol typowo polski. Otrzymane rezultaty są na pierwszy rzut oka zaskakujące. Bez względu na wcześniejsze pytanie większość respondentów wskazała wódkę jako typowo polski alkohol. Co więcej, rozkłady odpowiedzi w obu wersjach kwestionariusza są bardzo zbliżone.

Tabela 4.25.

Alkohol typowo polski	Respondenci szacowali procent Polaków, którzy wybiorą wódkę (Wersja A)	Respondenci szacowali procent Polaków, którzy wybiorą piwo (Wersja B)
wino	5,2	5,0
piwo	13,5	12,6
szampan	1,3	1,8
likier	0,4	0
wódka	74,7	78,4
koniak	0,9	0,5
whisky	0	0
gin	0	0
trudno powiedzieć	3,9	1,8

$$\chi^2=3,51; p=0,74$$

Źródło: badania własne

Rezultaty te jednak – gdy przyrzeć im się bliżej – wcale nie negują istnienia efektu kontekstu stwierdzonego w badaniu Schwarza. Wskazują one tylko na fakt, że istnieją pytania, na które odpowiedź jest u nas – w naszym społeczeństwie i naszej kulturze – tak oczywista, że żadne wcześniejsze pytania nie są w stanie na nią wpłynąć. Bez względu więc na to, jak sformułowalibyśmy pierwsze pytanie, i tak dla większości respondentów typowo polskim alkoholem pozostanie wódka.

W innym eksperymencie Schwarza proszono respondentów o oszacowanie na jedenastopunktowej skali ich zaufania do polityków w RFN [Schwarz, Bless 1991]. Dla jednej grupy²⁰ badanych było to pierwsze pytanie, natomiast drugą grupę najpierw proszono o podanie nazwisk polityków zamieszanych w aferę Barschela²¹. Po

²⁰ Badanie przeprowadzone z grupą 32 studentów z Mannheim, którzy nie posiadali sprecyzowanych poglądów politycznych.

²¹ Afera Barschela porusza niemiecką opinię publiczną już od ponad piętnastu lat. Na krótko przed wyborami do rządu krajowego (Landtagu) we wrześniu 1987 roku tygodnik „Der Spiegel” ujawnił nieczystą grę przedwyborczą szefa rządu Szlezwika-Holsztynu – Uwe Barschela (CDU), przeciwko kandydatowi opozycji Björnowi Engholmowi (SPD). CDU straciła wówczas tzw. większość absolutną. Sam Barschel zaprzeczał na zwołanej konferencji prasowej, jakoby miał coś wspólnego z taką grą polityczną (chodziło m.in. o inwigilację, ujawnianie szczegółów z życia – także seksualnego, np. rzekome nosicielstwo wirusa HIV przez Engholma), a za sprawą – jak utrzymywał

porównaniu wyników okazało się, że myślenie o skandalu – wywołane tym pytaniem – zmniejszyło deklarowane zaufanie do polityków (średnia na skali $M=3,4$) w stosunku do zaufania wyrażanego w grupie, której nie pytano o skandal (średnia $M=5,0$; $F(1/28)=4,45$; $p<0,05$)²². Ujawnił się tutaj efekt asymilacji²³. Osoby zamieszczone w skandal zostały przez respondentów mentalnie włączone do grupy polityków, o których była mowa w pytaniu, co spowodowało spadek wyrażanego do nich zaufania.

Pytania użyte przez Schwarza zostały zmodyfikowane i dostosowane do polskich warunków. Respondentom z całej próby zadaliśmy pytanie o ich zaufanie do polityków (*Aneks 4.14.*). Respondenci mieli to zaufanie określić posługując się jedenastopunktową skalą, w której 0 oznaczało *wcale im nie ufam*, a 11 – *całkowicie im ufam*. W jednej z wersji poprzedzono je pytaniem, czy w Polsce jacyś politycy zostali oskarżeni o kłamstwo lustracyjne. Zdawaliśmy sobie sprawę, że pytanie o nazwiska polityków posadzonych o kłamstwo lustracyjne byłoby zbyt trudne²⁴, dlatego też interesowała nas tylko odpowiedź *tak* lub *nie*. W drugiej wersji pytanie o kłamstwo lustracyjne umieściliśmy po pytaniu o zaufanie do polityków. Sądziliśmy, że pojawienie się pytania o kłamstwo lustracyjne przed pytaniem o ocenę zaufania znacząco ją obniży. Okazało się jednak, że różnica między średnimi na skali nie jest istotna statystycznie ($t=1,32$ $p=0,23$), a wcześniejsze pytanie o skandal, jakim było oskarżenie o kłamstwo lustracyjne, dla oceny zaufania nie miało znaczenia ($M=2,6$; $S=2,41$ z pojawiającym się pytaniem o kłamstwo lustracyjne oraz $M=2,30$; $S=2,42$ bez tego pytania). Odpowiedzi na pytanie dlaczego nie zadziałał efekt asymilacji, dlaczego zatem wcześniejsze pytanie nie obniżyło oceny zaufania wydają się proste: Polacy mają tak niskie zaufanie do polityków, że żaden skandal nie jest w stanie uczynić go jeszcze niższym. Wystarczy porównać zaufanie do polityków wyrażane przez respondentów Schwarza (bliskie ocenie 6 na jedenastopunktowej skali) i respondentów w naszych badaniach umieszczających swoją ocenę w pobliżu punktu 2. Pozwala

– miał stać jego rzecznik do spraw mediów, Reiner Pfeiffer. Tydzień po konferencji Barschel zrezygnował ze swego stanowiska i udał się na urlop. 11 października 1987 roku został znaleziony martwy w wannie w hotelu Beau Rivage w Genewie. Do dziś nie zostało wyjaśnione, czy było to samobójstwo (polityk uzależniony był od leków), czy też morderstwo. Afera jest nadal szeroko opisywana w mediach i publikacjach książkowych, a jej wyjaśnienie (kto był jej ofiarą, a kto na tym naprawdę skorzystał) zależy od sposobu widzenia danego autora lub jego sympatii politycznych. Afera Barschela nazywana jest jedną z największych afer politycznych w historii powojennych Niemiec.

²² Wyniki zaczerpnięte zostały z artykułu: N. Schwarz, H. Bless, *Scandals and the public's trust in politicians: assimilation and contrast effects*, ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/09.

²³ Efekt asymilacji polega na włączaniu informacji zaprezentowanych we wcześniejszym pytaniu do czasowych schematów poznawczych respondenta – stanowią one podstawę do sformułowania sądu na dany temat.

²⁴ Wynika to z bardzo skomplikowanej sytuacji polityków oskarżonych o kłamstwo lustracyjne, co do których nawet wytoczenie procesu nie wiązało się z jednoznacznym wyrokiem i odpowiednimi sankcjami.

to zrozumieć, że są tematy „odporne” na działanie sposobu pytania o nie, niepodatne na żadne dodatkowe efekty, szczególnie gdy dotyczą zjawisk, które ocenia się jednoznacznie bardzo negatywnie. Czy w takim razie poprzedzenie pytania o zaufanie do polityków pytaniem stawiającym ich w bardzo dobrym świetle (np. jako biorących udział w akcjach charytatywnych) zmieniliby ocenę respondentów? Jest to pomysł do wykorzystania w kolejnych eksperymentach.

Wiele z badań Schwarza dotyczyło szczęścia respondentów oraz ich zadowolenia z życia [Schwarz, Strack 1990]. Dorosłych mieszkańców RFN²⁵ pytał on między innymi o to, jak szczęśliwi są ogólnie w życiu i jak szczęśliwi są w małżeństwie. Za każdym razem mieli oni szacować szczęście na skali. Okazało się, że jeśli pytanie o ogólne szczęście w życiu poprzedzało pytanie o szczęście w małżeństwie, to związek między nimi był słaby i osiągał $r=0,32$, jeśli zaś wcześniejsze było pytanie o małżeństwo – siła związku wzrastała do $r=0,67$ ²⁶. Jest to typowy układ pytań: ogólne – szczegółowe. Badacze często jednak zastanawiają się, w jakiej kolejności pytania w tym układzie umieszczać. Jeśli pytanie szczegółowe poprzedza w kwestionariuszu tematycznie z nim związane pytanie ogólne, wtedy – podpowiada psychologia poznawcza – przywołane przez respondenta szczegółowe informacje na pewno zostaną włączone do schematów, które będą następnie wykorzystane przy formułowaniu odpowiedzi na pytanie ogólne.

Prawidłowość ta potwierdziła się w naszych badaniach, mimo iż stosowaliśmy pytania o zupełnie innej tematyce. Pytaliśmy mianowicie respondentów o to, czy w Polsce jest duże zagrożenie przestępczością (*Aneks 4.15.*). Było to właśnie pytanie ogólne (respondenci mieli oceniać tu zagrożenie na czteropunktowej skali słownej: *zdecydowanie tak*, *raczej tak*, *raczej nie*, *zdecydowanie nie*) oraz pytanie szczegółowe czy w miejscu zamieszkania respondenta jest duże zagrożenie przestępczością (z tą samą skalą słowną). Kiedy pytanie ogólne występowało przed pytaniem szczegółowym związek między odpowiedziami na pytania wynosił V Cramera $=0,18$ ($p<0,01$), natomiast kiedy jako pierwsze pojawiło się pytanie szczegółowe, siła związku wzrastała do $0,25$ ($p<0,0001$). Wydaje się, że układ: pytanie ogólne i pytania szczegółowe, bez względu na tematykę, zawsze przynosi (wzmacniający lub osłabiający) efekt kontekstu. Naszym zdaniem jest to jeden z lepiej sprawdzonych efektów w pracach Schwarza.

Prosiłiśmy także respondentów w naszych badaniach o ocenę oferty programowej telewizji komercyjnej TVN (*Aneks 4.16.*). Oceny tej mieli oni dokonać posługując się skalą, na której 0 oznaczało *wcale mi się nie podoba*, natomiast 10 *znaczę bardzo mi się podoba*. Pytanie to w obu wersjach kwestionariusza było poprzedzone innymi pytaniami: w wersji A prośbą o ocenę programów z gatunku

²⁵ Nie ma informacji dotyczącej wielkości próby, jesteśmy jednak skłonni przypuszczać, że była to próba losowa.

²⁶ N. Schwarz, F. Strack, *Context effects in attitude surveys: applying cognitive theory to social research*, ZUMA-Arbeitsbericht 90/05.

reality show (*Agent, Big Brother, Ekspedycja*), natomiast w wersji B prośbą o ocenę programów informacyjnych przygotowywanych przez profesjonalnych dziennikarzy, np. Tomasza Lisa czy Monikę Olejnik (oceny programów *reality show* i programów informacyjnych respondentów dokonywali wedle takiej samej skali). Zgodnie z hipotezą dotyczącą efektu asymilacji powinno nastąpić tutaj włączenie wcześniej dostarczonych szczegółowych informacji do schematów poznawczych respondentów, dzięki którym dokonają oni ogólnej oceny programu TVN. Stąd też – jak zakładano – ocena oferty programowej stacji powinna być wyższa, kiedy poprzednie pytanie odwoływało się do profesjonalizmu dziennikarzy, niż gdy odnosiło się do programów typu *Big Brother*. Hipoteza ta potwierdziła się. Kiedy respondentzi wydawali opinię o stacji przez pryzmat *reality show*, uzyskiwała ona niższą ocenę (średnia 5,93), niż kiedy ocena ta była związana z profesjonalnymi programami informacyjnymi (średnia 6,91). Różnica między średnimi jest istotna statystycznie na poziomie $p < 0,05$; $F = 5,8$.

W innym badaniu dotyczącym polityki Schwarz zadał respondentom²⁷ dwa pytania, które pozostawały ze sobą w różnych związkach. W pierwszym układzie przedstawionym jednej grupie badanych interesowała go najpierw wiedza respondentów na temat przynależności partyjnej Richarda von Weizsäckera (CDU), potem zaś ich ocena partii CDU. Przy formułowaniu tej oceny badani mieli posłużyć się jedenastopunktową skalą od 0 – *bardzo negatywnie* do 10 – *bardzo pozytywnie*. W układzie przedstawionym drugiej grupie nie umieszczono pierwszego pytania. Okazało się, że gdy zadano pytanie o bardzo poważanego niemieckiego polityka, wystąpił efekt asymilacji: Richard von Weizsäcker był włączany do grupy polityków CDU i ogólna ocena tej partii była wyższa, niż kiedy nie zadano pierwszego pytania – odpowiednio $M = 6,5$ oraz $M = 5,2$. W innym badaniu jako pierwsze umieszczono pytanie o funkcję pełnioną przez Richarda von Weizsäckera, a następnie znów oceniano polityków CDU. Tym razem pojawił się efekt kontrastu. Polityk został wyłączony spośród przedstawicieli partii, co dało niższą ocenę całej partii – zmalała ona do $M = 3,5$ ²⁸.

Zadaliśmy i my naszym respondentom podobne pytania dotyczące spraw polityki (*Aneks 4.17*). W jednej wersji interesowało nas najpierw, do jakiego ugrupowania należy Jerzy Buzek, następnie zaś prosiliśmy o ocenę polityków AWS Prawicy²⁹ (AWSP). Badani posługiwali się w tej ocenie jedenastopunktową skalą, gdzie 0 oznaczało opinię *wcale nie cenię polityków tej partii*, a 10 – *bardzo cenię polityków tej partii*. W drugiej wersji respondentzi mieli wpięrow podać funkcję,

²⁷ Nie ma informacji o wielkości próby i sposobie doboru.

²⁸ N. Schwarz, F. Strack, *Context effects in attitude surveys: applying cognitive theory to social research*, ZUMA-Arbeitsbericht 90/05.

²⁹ Akcja Wyborcza Solidarność Prawicy (AWSP) to koalicja zawarta w maju 2001 roku przed wyborami parlamentarnymi, której głównymi partiami były: Ruch Odbudowy Polski, Ruch Społeczny Akcji Wyborczej Solidarność, Porozumienie Polskich Chrześcijańskich Demokratów, Zjednoczenie Chrześcijańsko-Narodowe.

jaką pełni Jerzy Buzek, potem – posługując się tą samą skalą – określić swoje zaufanie do AWSP. Sądziliśmy, że – zgodnie z niemieckim wzorem – respondentzi podający przynależność partyjną Jerzego Buzka włączą go do grupy polityków i ocena partii AWSP będzie wyższa. Jeśli natomiast będą musieli podać, że jest premierem, wyłączą go spośród jej polityków i ocena partii obniży się. Uzyskane przez nas rezultaty nie potwierdzają jednak tej hipotezy, ponieważ różnica między średnimi nie okazała się istotna statystycznie dla wersji z podaniem przynależności partyjnej $M = 2,45$, $S = 2,75$; natomiast dla wersji z pełnioną funkcją $M = 2,71$, $S = 3,11$ ($p = 0,13$ $F = 2,31$). Znow za to potwierdza się wcześniejsze nasze spostrzeżenie, że Polacy ogólnie bardzo nisko oceniają polityków. Aby hipotezę sprawdzić raz jeszcze zadaliśmy tak samo skonstruowane pytania, tym razem jednak dotyczyły one Leszka Balcerowicza. Ponownie hipoteza nie potwierdziła się. Różnica między średnimi nie była istotna statystycznie ($p = 0,23$ $F = 1,43$). Jeśli bowiem pytaliśmy najpierw o partię polityczną, do której należy Leszek Balcerowicz, następnie zaś respondentzi mieli oceniać polityków Unii Wolności, średnia wynosiła $M = 3,46$, $S = 3,39$. Kiedy zaś pierwsze z pytań dotyczyło pełnionej przez niego funkcji, średnia tylko nieznacznie zmalała $M = 3,36$, $S = 3,18$. Inne wyjaśnienie braku różnic pomiędzy średnimi może tkwić w wyborze do naszego testu „złych” polityków. Wymieniani w niemieckim badaniu Richard von Weizsäcker był politykiem ogólnie szanowanym i wysoko cenionym, podczas gdy Jerzy Buzek mógł być spostrzegany przez Polaków jako polityk mało widoczny czy niezbyt skuteczny, a Leszek Balcerowicz jako polityk co najmniej kontrowersyjny mający tyle samo zwolenników, co przeciwników. Prawdą jest, iż formułując te pytania, długo zastanawialiśmy się nad wyborem odpowiedniego polityka, ponieważ na polskiej scenie stosunkowo łatwo jest znaleźć postać budzącą powszechną niechęć, bardzo trudno natomiast wskazać polityka cenionego i powszechnie znanego.

Nasze zainteresowanie efektem kontekstu rozbudzone pomysłowymi eksperymentami Schwarza, kazało nam wzbogacić własne badanie o dalsze jego testy. Zadaliśmy więc respondentom dwa pytania dotyczące przepływu towarów z Unii Europejskiej do Polski i w przeciwnym kierunku (*Aneks 4.18*). Postawiliśmy w związku z nimi następującą hipotezę: jeśli pytanie o limitowanie przywozu produktów do Polski będzie wcześniejsze niż pytanie o limitowanie przywozu produktów z Polski do Unii Europejskiej, wtedy związek między pytaniami będzie słabszy, niż gdy te pytania wystąpią w odwrotnej kolejności. Hipoteza ta potwierdziła się. Jeśli najpierw zadaliśmy pytanie o to, czy Polska powinna wprowadzić limity na przywóz towarów z Unii Europejskiej, to 69,4% respondentów była za wprowadzeniem takich limitów, podczas gdy 24,0% respondentów opowiadało się za wprowadzeniem limitów przez Unię Europejską na przywóz towarów z Polski ($\chi^2 = 84,26$; V Cramera = 0,42; $p < 0,0001$). Kiedy jednak kolejność pytań została odwrócona, okazało się, że 56,3% badanych uważa, że Polska powinna wprowadzić takie ograniczenia, a 17,6% zgodziłoby się na wprowadzenie ograniczenia przez

Unię Europejską ($\chi^2=117,04$; V Cramera=0,51; $p<0,0001$). Kierunek odpowiedzi był więc zgodny z przewidywaniami. Kiedy zaczynaliśmy wypytywanie od sprawy wprowadzenia przez Polskę limitów na przywóz towarów z UE, wielu respondentów odpowiedziało, że powinny one obowiązywać. Kiedy następnie zapytaliśmy o takie limity wprowadzane przez UE, ci sami respondenci nie mogli zupełnie zrezygnować z ich wprowadzenia, okazaliby się przecież niekonsekwentni. Jak sądzą chcieli tu posłużyć się normą wzajemności. Dla nich limity wprowadzone tylko przez jedną stronę byłyby po prostu niesprawiedliwe. Kiedy jednak pytanie o limity pochodzące od UE wystąpiło jako pierwsze, względnie mniejszy odsetek respondentów przyzwolił na nie, ponieważ nie mówili wcześniej nic o Polsce i jej możliwościach limitowania przywozów z UE. Późniejsze pytanie o ustanawianie przez Polskę limity nie ujawniło większego dla nich poparcia.

Następny nasz sprawdzian związany był z kolejnością pytań (*Aneks 4.19.*), z których jedno jest swoim przedmiotem dalsze doświadczeniu respondentów (np. kopiowanie kaset, płyt, programów komputerowych i sprzedawanie ich po niższych cenach), a drugie bliższe (kupowanie pirackich kaset, płyt, programów komputerowych). Kiedy – jak przypuszczaliśmy – pytanie dalsze doświadczeniom respondentów będzie zadane jako wcześniejsze, wtedy związek między pytaniami będzie słabszy, niż kiedy pytanie bliższe zadamy jako pierwsze. Hipoteza potwierdziła się. Kiedy pierwsze zadaliśmy pytanie o kopiowanie, zależność była istotna statystycznie ($p<0,0001$), z V Cramera=0,61 ($\chi^2=205,37$), kiedy wcześniejsze było pytanie o kupowanie, zależność stała się jeszcze silniejsza, z V Cramera=0,82; $p<0,0001$; $\chi^2=299,92$.

W innym miejscu kwestionariusza prosiliśmy respondentów o podanie liczby godzin, którą w ciągu tygodnia poświęcają na oglądanie telewizji (*Aneks 4.20.*), przy czym respondenci z obu prób dostali inną skalę. W wersji A była to skala o niskich przedziałach (od *do 0,5 godziny* do *więcej niż 2,5 godziny*), natomiast w wersji B zastosowaliśmy skalę o wyższych przedziałach (od *do 2,5 godziny* do *więcej niż 4,5 godziny*). Po wskazaniu odpowiedzi respondenci mieli ocenić, czy są zadowoleni, czy też nie, ze sposobu, w jaki spędzają swój wolny czas (skala od *0 – bardzo niezadowolony* do *10 – bardzo zadowolony*). Hipoteza, którą sformułowaliśmy, mówi o tym, że pojawią się istotne różnice w ocenie spędzania swojego wolnego czasu; w wersji A ocena ta będzie wyższa, niż w wersji B, ponieważ poznawczą matrycą do oceny stanie się tutaj wcześniejsze pytanie. Respondenci mając w głowie mniejsze przedziały czasowe, nie będą mieli odczucia, że zbyt dużo czasu spędzają przed telewizorem. Wyniki nie potwierdziły tej hipotezy. Różnica między średnimi nie była istotna statystycznie ($p=0,63$; $F=0,23$), chociaż kierunek był zgodny z przewidywanym. W wersji A średnia M była równa 6,04, w wersji B natomiast M była równa 5,94. Już po wykonaniu tego empirycznego sprawdzianu doszliśmy do wniosku, że ludzie (a więc i nasi respondenci) mogą zupełnie inaczej, niż założyliśmy postrzegać oglądanie telewizji. Wcale nie musi to być dla nich strata czasu.

Kiedy wcześniejsze pytanie będzie odwoływało się do niższych częstotliwości, mogą jednak deklarować niższe zadowolenie ze sposobu, w jaki spędzają czas wolny, gdyż będą żałować, że tak mało czasu mogą poświęcać na jedno z ulubionych zajęć, jakim jest oglądanie telewizji. Stosując takie same pytania³⁰ Schwarz stwierdził, że między odpowiedziami wystąpiły istotne różnice: kiedy respondenci posługiwali się skalą o niskiej częstotliwości, szacowali satysfakcję ze sposobu spędzania czasu wolnego średnio na 9,6; kiedy zaś wykorzystywali skalę o wysokiej częstotliwości, ocena zmalała do 8,2³¹. Mamy wątpliwości czy takie różnice upoważniają jednak do potwierdzenia hipotezy o wpływie pytań wcześniejszych na późniejsze.

Czasami wcześniejsze pytania respondenci wykorzystują do stworzenia sobie poznawczych ram, dzięki którym mogą odpowiedzieć na pytania późniejsze. Schwarz wykonał serię badań dotyczących poczucia szczęścia, przy czym pytanie o szczęście w życiu poprzedzał różnymi innymi, mającymi – jak sądził – bezpośredni wpływ na jego ocenę [Schwarz, Strack 1988a]. Kiedy na początku respondenci mieli wymienić trzy szczęśliwe wydarzenia ze swojego życia, a dopiero następnie ocenić swoje obecne życie, wtedy – zgodnie z regułą efektu asymilacji – te przypomniane szczęśliwe zdarzenia wpływały na wyższą ocenę życia, niż kiedy przypominali sobie wydarzenia bolesne i przykre. Zupełnie inaczej wyglądało jednak szacowanie szczęścia, gdy wprowadzono do analizy zróżnicowaną perspektywę czasową. Jeśli najpierw respondenci mieli przypomnieć sobie szczególnie szczęśliwe wydarzenia ze swojego życia, które miały miejsce dawniej niż 5 lat temu, globalna ocena obecnego życia była niższa, niż kiedy przypominali sobie z tamtego okresu wydarzenia szczególnie przykre. Wprowadzenie perspektywy czasowej zaowocowało więc pojawieniem się efektu kontrastu. Owe przypomniane wcześniejsze wydarzenia były wyłączone ze schematów porównawczych. Perspektywa czasowa działała tak na ocenę życia, gdyż w bezpośredni sposób jest to związane z pamięcią. Respondenci – tłumaczy Schwarz – przypominający sobie coś, co wydarzyło się niedawno, podawali zdecydowanie mniej ważne i mniej spektakularne zdarzenia ze swojego życia, a ponieważ miały miejsce niedawno, pamięć o nich i ich skutkach była nadal świeża. Kiedy natomiast respondenci mieli przypomnieć sobie coś szczęśliwego, co miało miejsce dawno, przywoływali bardzo ważne szczęśliwe wydarzenia (przecież te błahe, codzienne nie zostają nam na długo w pamięci) i porównując swoje obecne życie z tymi bardzo szczęśliwymi chwilami, oceniali je niżej. Gdy jednak musieli przypomnieć sobie coś bardzo bolesnego i przykrego, porównanie swojego obecnego życia z takimi wydarze-

³⁰ W badaniu uczestniczyło 59 studentów Uniwersytetu w Heidelbergu.

³¹ W tekście N. Schwarz, H. Bles, G. Bohner, U. Harlacher, M. Kellenbenz, *Response scales as frame of reference. The impact of frequency range on diagnostic judgments*, ZUMA-Arbeitsbericht 88/06, skąd pochodzą przedstawione przez nas wartości średnich, nie znajdziemy jednak wyniku testu, który potwierdzałby hipotezę o istotnej statystycznej różnicy między średnimi.

niami naprowadzało ich na myśl, że wtedy było naprawdę źle, natomiast teraz sytuacja nie jest tak tragiczna.

W naszym badaniu prosiliśmy respondentów – jak Schwarz – o przywołanie trzech wydarzeń z ich życia, które miały miejsce dawniej niż 5 lat temu (*Aneks 4.21.*), a które były – w wersji pierwszej – szczególnie przykre i bolesne lub – w drugiej wersji – szczęśliwe i radosne. Następnie respondenci mieli ocenić, jak szczęśliwi czują się dziś biorąc pod uwagę całe swoje dotychczasowe życie. Zgodnie z ustaleniami Schwarza respondenci, którzy najpierw przywoływali wydarzenia przykre, powinni oceniać swoje obecne życie jako bardziej szczęśliwe, niż ci, którzy najpierw przywoływali wydarzenia radosne. U nas jednak różnica między otrzymanymi średnimi ocen okazała się nieistotna statystycznie ($p=0,21$; $F=1,60$). W przypadku wydarzeń przykrych i bolesnych $M=6,75$; $S=2,35$; natomiast w przypadku wydarzeń radosnych i szczęśliwych $M=6,58$; $S=2,19$. Szczegółowe wyniki znajdują się w tabeli 4.26.

Tabela 4.26.

Ocena szczęścia na skali:	Respondent wymieniał wydarzenia szczególnie przykre i bolesne (Wersja A)	Respondent wymieniał wydarzenia szczególnie radosne i szczęśliwe (Wersja B)
0 – bardzo nieszczęśliwy	2,6	1,4
1	0,4	0,5
2	0,4	1,4
3	3,5	5,4
4	4,4	8,6
5	23,6	12,2
6	8,7	14,9
7	12,2	18,5
8	19,2	17,6
9	7,0	7,2
10 – bardzo szczęśliwy	16,2	10,8
11 – trudno powiedzieć	1,7	1,8
Średnie:	$M=6,75$	$M=6,58$

Źródło: badania własne.

Ponieważ w badaniach Schwarza wystąpiła istotna różnica między oboma wersjami, powstaje pytanie, dlaczego nie zaistniała ona w badaniach przeprowadzonych w Polsce. Można ten brak różnicy wytłumaczyć znów – jak się zdaje – specyfiką polskich warunków. Nasuwa się choćby przypuszczenie, iż przyjęta w pytaniu perspektywa 5 lat okazała się u nas zbyt odległa. W tym czasie nastąpiło bowiem zbyt wiele – zbyt radykalnych może i nie zapewniających poczucia biograficznej ciągłości – zmian społeczno-politycznych czy gospodarczych. Może

krótsza perspektywa czasowa, np. trzy lata, ujawniłaby już jakieś różnice w ocenie. Długa perspektywa czasowa będzie się zawsze lepiej „sprawdzać” w badaniach prowadzonych w społeczeństwach tak pod tym względem ustabilizowanych, jak społeczeństwo niemieckie czy amerykańskie. Warto zarazem zauważyć, że Polacy mają raczej skłonność do narzekania i przedstawiania wszystkiego w ciemnych barwach. Bez względu przecież na to, jakie wydarzenia nasi respondenci przywoływali – przykre czy radosne – i tak swoje życie oceniali w dużej mierze jako mało szczęśliwe, o czym mogą świadczyć wyniki z tabeli: 34,9% i 33,1% respondentów swojemu obecnemu życiu dało ocenę od 0 do 5.

Warunki, w których pojawiają się efekty asymilacji i kontrastu, nie są jeszcze dokładnie poznane i opisane, chociaż ogólnie wiadomo, między jakimi pytaniami wystąpi efekt kontekstu. Nie można więc precyzyjnie powiedzieć, czy asymilacja lub kontrast się pojawia i jaki będzie ich rzeczywisty rozmiar. Nie wiadomo poza tym, który z tych efektów zadziała czy respondenci włączą, czy też wyłączą dostarczane im informacje. Otwartą pozostaje kwestia, czy wpływ na formułowane przez badanych odpowiedzi mają tylko pytania zamieszczone bezpośrednio przed nimi, czy też mogą oddziaływać na nie pytania dalsze, a może nawet całe bloki dużo wcześniejszych pytań.

4.2. Efekty związane z budową narzędzia badawczego – część II

4.2.1. Opinie porównawcze. Znaczenie kierunku porównań

Dzięki psychologii poznawczej badacze surveyowi zwrócili uwagę na znaczenie kolejności, w której umieszczone są porównywane obiekty. Jeden z nich jest tu przedmiotem porównywanym, drugi zaś obiektem, z którym się porównuje, czyli etalonem – wzorcem porównawczym, poznawczym punktem odniesienia. Aby wykazać, że kolejność ta ma znaczenie, Schwarz i jego zespół przeprowadzili szereg eksperymentów [Wänke, Schwarz 1992]. W jednym z tych eksperymentów trzydziestu celowo dobranych studentów zostało poproszonych o przypomnienie sobie nauczycieli ze szkół średnich, do których uczęszczali. Raz jednak proszono o porównanie nauczycielek z – tworzącymi tu układ referencji – nauczycielami pod względem empatii, jaką przejawiali w stosunku do badanych, innym razem natomiast porównywano nauczycieli mężczyzn do kobiet i to one były wtedy „referentami”, czyli wzorcami porównawczymi. Kiedy respondenci porównywali nauczycielki do nauczycieli, nauczycielki były na tle nauczycieli oceniane jako te, które ich lepiej rozumiały. Otrzymały one 41% głosów, w porównaniu z 9% głosów, jakie zabrali nauczyciele. Kiedy jednak zmieniono kolejność porównywanych osób, to właśnie mężczyźni –

zdaniem respondentów – odznaczać się mieli większą empatią. Według 55% respondentów przejawiali większe zrozumienie dla spraw uczniów, a tylko dla 12% spośród nich bardziej empatyczne wydały się teraz na tle mężczyzn, nauczycielki kobiety. W innym eksperymencie badani mieli ocenić, czy – to wariant pierwszy – ciekawsze jest oglądanie w TV transmisji meczów tenisa niż piłki nożnej, albo też czy – to wariant drugi – transmisje meczów piłki nożnej są ciekawsze od tych z meczów tenisa. Uzyskano podobne rezultaty, pokazujące wpływ kierunku porównań na uzyskane odpowiedzi. W pierwszym wariancie 35% badanych uznało, że oglądanie tenisa w telewizji jest bardziej ekscytujące niż śledzenie meczów piłki nożnej, podczas gdy dla 65% spośród nich piłka nożna była w TV ciekawsza, w drugim wariancie natomiast 77% respondentów twierdziło, że tenis jest bardziej ekscytujący, podczas gdy tylko dla 15% ciekawsze jako widowisko telewizyjne były mecze piłki nożnej.

W tym samym eksperymencie porównywano też jakość życia. W jednej wersji Grecji z Danią, w drugiej – Danii z Grecją. Tylko tutaj uzyskane wyniki nie pokazały wpływu kierunku porównań. Jakość życia w Danii była zawsze oceniana wyżej niż w Grecji, bez względu na kolejność, w jakiej zaprezentowano respondentom oba kraje. Brak takiego wpływu Schwarza tłumaczy różnicą w średnich ocenach, jakie kraje te otrzymały od respondentów. Danię zawsze postrzegano jako kraj o wyższym poziomie życia. Jednak przy porównaniu Danii z Grecją, Dania otrzymała średnią 6,18³², natomiast w zestawieniu Grecji z Danią, Dania uzyskała średnią 7,54.

Sam Schwarza sygnalizuje pewien istotny problem w ocenie tych rezultatów. Z lingwistycznego punktu widzenia, a więc ze względu na samo sformułowanie w języku porównania i ustalenie w nim poprzez słowa kierunku, wzorcem porównawczym (*referent*) jest zawsze ten obiekt, do którego jest porównywany dany przedmiot (*subject*), gdy tymczasem z kognitywnego punktu widzenia ważniejsze, choć zarazem trudniej uchwytne, są nie relacje czysto formalne (*X* porównujemy z *Y* czy też *Y* porównujemy z *X*), lecz relacje „wybijania się przed” oraz „wartościowania wyżej”. Przyjęcie perspektywy poznawczej każe więc (często tylko hipotetycznie lub dopiero na podstawie uzyskanych wyników) wskazywać, kto lub co w istocie (a zatem niezależnie od użytego słownego sformułowania) jest czy też było wzorcem w porównaniu, a kto lub co jest na jego tle ocenianym przedmiotem. Psychologicznie przeto natura porównań jest taka, że bodziec, który posiada wyjątkowo pozytywne cechy powinien być oceniany jako bardziej pozytywny, kiedy będzie służył za wzorzec porównawczy (przykład nauczycielek). Natomiast obiekt, który posiada więcej negatywnych cech będzie oceniany jako bardziej negatywny, kiedy będzie takim wzorcem (przykład tenisa). Wyjaśnienie tego zjawiska jest bardzo proste. Jeśli wzorzec

³² Respondenci dokonywali oceny jakości życia porównując Danię z Grecją na dziewięciopunktowej skali od 1 do 9.

porównawczy posiada więcej pozytywnych cech, właśnie one są brane pod uwagę przy dokonywaniu porównań i właściwie tylko tych cech szuka się w obiekcie porównywanym.

W kolejnych swoich eksperymentach Schwarza starał się kontrolować ilość pozytywnych i negatywnych cech w porównywanych obiektach. W badaniu przeprowadzonym ze studentami Uniwersytetu w Mannheim [Wänke, Schwarza 1992] proszono o ocenę przydatności dwóch kandydatów na kierownicze stanowisko. Kandydat A był opisywany jako posiadacz 5 cech pozytywnych i 2 neutralnych, natomiast kandydat B miał 3 cechy pozytywne i 4 neutralne. Taki opis pozwalał – uznał Schwarza – na jednoznaczne stwierdzenie, że kandydat B ma niższe kwalifikacje niż kandydat A. Należało więc oczekiwać, że respondenci będą typować na to stanowisko kandydata A. Jednocześnie Schwarza przyjął, że większe różnice w kwalifikacjach badani będą zauważali, kiedy porównają kandydata A (przedmiot porównania) z B (wzorzec porównawczy), niż odwrotnie. Otrzymane rezultaty potwierdzają tę hipotezę. Przewaga kandydata A była zauważana tylko w sytuacji, gdy występował on w roli przedmiotu porównań, czyli znajdował się na pierwszej pozycji. Natomiast przy zmianie kolejności kandydatów badani nie zauważali przewagi osoby A i oceniali kwalifikacje obydwu jako jednakowe. Kandydat B zyskiwał tu, ponieważ skupienie uwagi na jego cechach pozytywnych przesłaniało wyjątkowo pozytywne cechy drugiego z kandydatów.

Dodatkowo starano się określić, jakie inne czynniki mogą wpływać na rezultaty porównań. Okazało się, że im większa motywacja respondentów, tym dokładniej dokonują oni ocen porównawczych (oferty pracy porównujemy dokładniej niż proszki do prania). Schwarza sformułował także hipotezę, że większą asymetrię w ocenach będzie się odnotowywać, kiedy pytaliśmy, w którym prosimy o porównanie, umieścimy w drugiej części kwestionariusza. Na początku wywiadu kwestionariuszowego respondenci mają większą motywację do udzielania odpowiedzi i dokładniejszego analizowania pytań, dlatego też w dokonywaniu ocen porównawczych będą bardziej skrupulatni. Jeśli natomiast pytanie umieścimy na końcu wywiadu, zmęczeni i znużeni badani postąpią zgodnie z wzorcową procedurą dokonywania porównań i asymetria będzie wyraźniejsza. Nie przeprowadzono jeszcze wprawdzie weryfikujących tę hipotezę eksperymentów. Schwarza jednak wspomina o badaniach, w których pytania domagające się porównań umieszczano w różnych miejscach wywiadu.

Nie nastawiając się i w naszym badaniu na jej sprawdzenie w kwestionariuszu wywiadu umieściliśmy tylko jedno pytanie, w którym respondenci mieli porównać – w jednej wersji – szkodliwość alkoholizmu ze szkodliwością narkomanii, w drugiej wersji zaś szkodliwość narkomanii ze szkodliwością alkoholizmu (*Aneks 4.22.*). Intencja badacza była więc prosta: zestawić, jak czynił to Schwarza, pytania różniące się jedynie językowym sformułowaniem kierunku

porównań. Wyniki jednoznacznie potwierdzają spostrzeżenia Schwarza. Jak się okazało, 8,3% respondentów porównujących szkodliwość alkoholizmu ze szkodliwością narkomanii (czyli przyjmujących narkomanię za porównawczy wzorzec) stwierdziło, że jest on bardziej szkodliwy niż narkomania, a 31,9% uznało, że alkoholizm jest mniej szkodliwy. Kiedy zamieniono kolejność i wzorcem porównawczym stał się alkoholizm, okazało się, że dla 6,0% alkoholizm jest bardziej szkodliwy niż narkomania, a 53,6% respondentów uznało narkomanię za bardziej szkodliwą. Co charakterystyczne jest, istnieje też znacząca różnica w wyborze środkowej odpowiedzi. W przypadku porównywania alkoholizmu z narkomanią 57,6% respondentów uważało, że szkodliwość nałogów jest porównywalna. Przy odwróceniu kolejności tylko 40,5% badanych wybrało tę samą odpowiedź. Ponieważ Schwarz w swoich opracowaniach nie umieścił dokładnych rozkładów odpowiedzi na pytania, nie sposób stwierdzić, czy była to także u niego różnica tak istotna. Nie znajdziemy też u niego rozstrzygnięcia wprost problemu, skąd ta różnica się bierze i jaka jest jej psychologiczna natura. Z odpowiedzi, które uzyskaliśmy, wynika jednak chyba, że dla większości respondentów to jednak narkomania jest bardziej szkodliwa. Staje się więc – niezależnie od słownego wyrazu porównań – negatywnym wzorcem porównawczym.

Tabela 4.27.

Opinia na temat społecznej szkodliwości nałogów:	Wersja A	Wersja B
alkoholizm jest o wiele bardziej szkodliwy niż narkomania	6,1	1,4
alkoholizm jest bardziej szkodliwy niż narkomania	1,3	3,2
alkoholizm jest trochę bardziej szkodliwy niż narkomania	0,9	1,4
alkoholizm jest tak samo szkodliwy jak narkomania	57,6	40,5
alkoholizm jest trochę mniej szkodliwy niż narkomania	7,4	3,6
alkoholizm jest mniej szkodliwy niż narkomania	9,2	16,2
alkoholizm jest o wiele mniej szkodliwy niż narkomania	15,3	33,8
trudno powiedzieć	2,2	1,4

$\chi^2=45,88$; $p<0,001$; V Cramera=0,32

Źródło: badania własne.

Jak wspominaliśmy przed chwilą, Schwarz w swoich pracach zastanawiał się nad tym, co powoduje ludzi, że jeden z obiektów jest dla nich wzorcem porównawczym, a inny porównywanym obiektem. Można – jak jednocześnie zauważał – tak sformułować pytanie, że respondenci będą mieli wolną wolę i sami ustalą, co przyjmą za wzorzec (to znana już nam możliwość porównywania X i Y). Następcza to jednak dodatkowych pytań, wśród nich najważniejsze dotyczące wiedzy który z obiektów stanie lub już stał się wzorcem dla respondentów. Można przypuszczać, że wzorcem jest ten, który przez badanego jest lepiej znany, na temat którego posiada on większą wiedzę, który

bardziej lubi, który wreszcie jest łatwiej dostępny w jego pamięci. Z uwagi na tę ostatnią możliwość należy zwracać uwagę na wcześniejsze pytania, mogące uaktywniać schematy poznawcze wykorzystywane przy dokonywaniu porównań. W naszym kwestionariuszu pytanie o porównanie narkomanii do alkoholizmu, bądź alkoholizmu do narkomanii poprzedzono kilkoma pytaniami na temat alkoholizmu. Oczywiście nie można stwierdzić, czy pytania te w jakiś sposób wpłynęły na rozkłady odpowiedzi, gdyż w obu wersjach znajdowały się dokładnie w takim samym układzie. Wydaje się jednak, że nie uczyniły psychologicznie z alkoholizmu czegoś bardziej szkodliwego, niż był on w rzeczywistości dla badanych (poparcie dla tej tezy jest w odpowiedziach na pytania obu wersji niewielkie). Czy – przeciwnie – wcześniejsze pytania dotyczące wszak profilaktyki antyalkoholowej, leczenia alkoholików i organizowania grup pomocy w celu rozwiązania tego problemu nie spowodowały zatem, że respondenci zaczęli postrzegać alkoholizm jako mniej szkodliwy, gdyż można go leczyć i podejmować działania w celu jego ograniczenia?

Znając efekt asymetrii w porównaniach należy dokładniej i w bardziej przemyślany sposób formułować pytania. Jeśli chcemy, żeby ludzie ocenili zmiany społeczne, to raczej powinniśmy poprosić ich o porównanie teraźniejszości (obiekt porównywany) z przeszłością (wzorzec porównawczy), niż przeszłości z teraźniejszością, gdyż interesuje nas raczej to, co zmiana przyniosła (nowe cechy sytuacji), a nie to, co się nie zmieniło (stare jej cechy). Należy też zwrócić uwagę na kierunek w porównywaniu zadowolenia z życia, partnera, sytuacji zawodowej. W innym badaniu, Schwarz prosił studentów o porównanie ich życiowych partnerów z partnerem idealnym [Schwarz, Scheuring 1988a]. Następnie mieli oni ocenić zadowolenie ze swojego związku oraz swoje zainteresowanie innymi kobietami lub mężczyznami. Kiedy obecnego partnera uczyniono obiektem porównywanym z partnerem idealnym, respondenci byli bardziej zadowoleni ze swojego obecnego związku (średnia 8,7), niż kiedy porównywali partnera idealnego do obecnego ($M=7,0$; $F=5,74$; $p<0,03$). Jednocześnie badani, porównujący obecnego partnera z idealnym, byli mniej zainteresowani innymi kobietami lub mężczyznami ($M=5,7$), niż ci, którzy porównywali partnera idealnego z obecnym ($M=7,7$; $F=7,32$; $p<0,01$).

4.2.2. Respondenci uczą się ze skal, które badacz umieszcza w pytaniach

Skale mogą pełnić też rolę ram poznawczych, w których respondenci umieszczają swoje opinie. Dzieje się tak szczególnie w pytaniach dotyczących spraw mało znanych, co do których nie mają wystarczającej wiedzy, albo o których nigdy w sposób – jaki proponuje pytanie – nie myśleli, choćby były to nawet sprawy ich dnia powszedniego. Pytając respondentów o często-

liwość wielokrotnie wykonywanych codziennych czynności nie powinniśmy oczekiwać, że z tych powodów czynności powtarzane mechanicznie, wtópione w zwykłe życie tak bardzo, że aż „oczywiste”, a więc nie wymagające refleksji, wyjaśnień udzielią nam odpowiedzi przemyślanych, wyczerpujących, bez mała gotowych, a nadto z góry dostosowanych do przyjętego w pytaniu ujęcia wyodrębnionego tam aspektu codzienności, obranej perspektywy czasowej itp. Zdarzyć się może akurat coś odwrotnego. Za podstawę swoich odpowiedzi za układ, do którego będą je odnosić i w którym będą usiłowali je zmieścić, przyjmą skalę umieszczoną przez badacza w pytaniu. Jest to ważne o tyle, że jak wynika z badań Schwarza – respondenci używając skali o większych częstotliwościach deklarują, że spędzają więcej czasu oglądając TV, niż badani, którzy formułują odpowiedź na podstawie skali o mniejszych częstotliwościach. Można jednak oczekiwać również czegoś innego. Czynności codzienne, powtarzane, chociaż nie rejestrowane tak skrupulatnie i dokładnie, jak by tego chciał pewnie zadający pytanie badacz, łatwo zostaną przez respondentów przywołane z pamięci i rzetelnie „oszacowane” pod względem ich częstości dzięki odpowiednio przygotowanej skali. W jednym z badań Schwarza celowo dobranym 133 studentom, którzy zostali podzieleni na dwie grupy, zadano pytania dotyczące ich różnych działań: oglądania telewizji, kupowania materiałów do nauki, konsumpcji kulturalnej, picia kawy, kupowania ubrań. Jedna z grup otrzymała pytanie ze skalą przewidującą niską częstotliwość takich działań: *do 1/2h; od 1/2h do 1h; od 1h do 1 1/2h; od 1 1/2h do 2h; od 2h do 2 1/2h; powyżej 2 1/2h*; druga zaś – ze skalą zakładającą wysoką częstotliwość: *do 2 1/2h; od 2 1/2h do 3h; od 3h do 3 1/2h; od 3 1/2h do 4h; od 4h do 4 1/2h; więcej niż 4 1/2h*. Okazało się, iż badani deklarowali, że więcej czasu poświęcają na daną czynność, kiedy przedstawiano im skalę „mówiącą” o wyższej częstotliwości. Na uwagę zasługuje też fakt, że największe różnice między grupami wystąpiły w odpowiedziach na temat trzech rodzajów działalności: konsumpcji kulturalnej (24 punkty procentowe), kupowania ubrań (21 punktów procentowych) i kupowania materiałów do nauki (19 punktów procentowych). Zupełnie nieistotne statystycznie różnice odnotowano natomiast w odpowiedziach dotyczących oglądania telewizji i picia kawy. Można pokusić się o przypuszczenie, że układ częstotliwości przedstawiony na skali odbił się tu szczególnie na relacjonowaniu czynności różnych typów: niezbyt często powtarzanych, takich jak zakup ubrania czy książek potrzebnych do nauki, do których trudno było respondentom dostosować skalę, oraz powtarzanych często, jak picie kawy i oglądanie telewizji, które mogli wydobyć z pamięci, przywołując jedno z ostatnich zdarzeń, a następnie oszacowując na tej podstawie poświęcany im czas.

Tabela 4.28.

Rodzaj aktywności:	Procent osób poświęcających czas na daną aktywność, gdy badacz dostarczył im skali o częstotliwości:		Różnica
	wysokiej	niskiej	
oglądanie TV	10	09	01
kupowanie materiałów do nauki	81	62	19
konsumpcja kulturalna	39	15	24
picie kawy	32	29	03
kupowanie ubrań	97	76	21

Źródło: H. Bless, G. Bohner, T. Hild, N. Schwarz, *Asking difficult questions: task complexity increases the impact of response alternatives*, ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/03.

W tym samym badaniu studenci mieli także oszacować, jaki procent swojego czasu wolnego poświęcają na te same formy aktywności. W pytaniu zastosowano przy tym dwa warianty skali:

Niska częstotliwość:	Wysoka częstotliwość:
Do 5%	Do 25%
5 – 10%	25 – 35%
10 – 15%	35 – 45%
15 – 20%	45 – 55%
20 – 25%	55 – 65%
powyżej 25%	powyżej 65%

Różnice w odpowiedziach pomiędzy dwiema wersjami skali były znacznie większe niż poprzednio, co należy tłumaczyć wyższą trudnością zadania postawionego teraz przed respondentami. O ile przy pierwszym pytaniu mogli jeszcze próbować zliczać czas, który zajmują im poszczególne czynności, o tyle przy drugim pytaniu wykonanie działań matematycznych było już dla nich zbyt skomplikowane i niewarte wysiłku (badani musieliby obliczyć, ile mają w sumie czasu wolnego, następnie ile czasu zajmuje im dana aktywność, a jeszcze później, jaki procent wolnego czasu na nią poświęcają). Stąd też chętniej przy udzielaniu odpowiedzi posłużyli się skalą, którą dostarczył im badacz.

Ciekawe, że wraz z zadaniem nowego pytania nie utrzymały się stwierdzone wcześniej różnice pomiędzy poszczególnymi rodzajami aktywności. Nadal, gdy chodzi o oglądanie telewizji, różnica była niewielka („tylko” 12 punktów procentowych), jednak już picie kawy znalazło się pośród aktywności, co do których w odpowiedziach zanotowano bardzo duże rozbieżności (różnica wynosi aż 56 punktów procentowych). Rozbieżności te można wyjaśnić odwołując się do długości trwania każdej z tych czynności. Picie kawy jest zapewne tak samo częste, jak oglądanie telewizji, lecz trwa zdecydowanie krócej, stąd trudniej oszacować, jaki procent wolnego czasu zajmuje.

Tabela 4.29.

Rodzaj aktywności:	Procent osób poświęcających czas na daną aktywność, gdy badacz dostarczył im skali o częstotliwości:		Różnica
	wysokiej	niskiej	
oglądanie TV	12	00	12
kupowanie materiałów do nauki	59	06	53
konsumpcja kulturalna	65	09	55
picie kawy	85	29	56
kupowanie ubrań	88	24	64

Źródło: H. Bless, G. Bohner, T. Hild, N. Schwarz, *Asking difficult questions: task complexity increases the impact of response alternatives*, ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/03.

Wykorzystując ten sam zabieg uczenia się ze przez respondentów patrzenia na świat „przez pryzmat” skali Antoni Sułek przeprowadził eksperyment metodologiczny, w którym badani szacowali procent Żydów żyjących w Polsce. Uznał on bowiem, że istnieją teoretyczne powody do podejrzenia, że omawiane wyniki, niezależnie od tego, czego faktycznie są miarami lub symptomami – kompetencji, obecności Żydów w świadomości społecznej, antysemityzmu – są obciążone błędem pomiaru: w pewnym sensie są artefaktami wywołanymi przez samą formę pytania [Sułek 2001a, s. 179]. Pytanie z dwoma wersjami skali zadano respondentom z próby kwotowej, liczącej 996 mieszkańców Polski powyżej 15 roku życia, którzy zostali losowo przydzielani do każdej wersji. Wyniki pokazały, że na skali „niskiej” odsetek respondentów, który szacował procent Żydów mieszkających w Polsce na mniej niż 2 jest półtora większy, niż na skali „wysokiej” (odpowiednio 28% na skali „wysokiej” oraz 42% na skali „niskiej”).

W naszych badaniach prosiliśmy respondentów o udzielenie odpowiedzi na pytanie, jaki procent mieszkańców Polski stanowią homoseksualiści (*Aneks 2.23*). Było to pytanie podobne do tego, jakie analizował Sułek, gdyż rzadko kto – jak zakładaliśmy – posiada wiedzę na temat odsetka Żydów czy homoseksualistów żyjących dziś w polskim społeczeństwie. Jedna z wersji kwestionariusza oznaczona jako A zawierała pytanie ze skalą z wysokimi procentami (od *mniej niż 2% do 40% i więcej*), podczas gdy w wersji B przedstawiono skalę z niskimi procentami (od *mniej niż 0,5% do powyżej 2,5%*).

Zgodnie z naszym założeniem respondenci odpowiadając na to pytanie nie mogli odwołać się do potrzebnej tu wiedzy, gdyż jej nie posiadali (o trudności pytania pod tym względem może świadczyć duży odsetek odpowiedzi *trudno powiedzieć*, których dla wersji A było 21,0%, dla wersji B natomiast 38,5%³³).

³³ Dociekliwy czytelnik zwróci zapewne uwagę na dużą różnicę (17,5 pkt. procentowych) w odsetkach odpowiedzi *trudno powiedzieć* pomiędzy wersjami kwestionariusza. Sądzymy, że różnica ta

Tabela 4.30

Odsetek wysoki			Odsetek niski		
mniej niż 2%	14,4	14,4	mniej niż 0,5%	10,4	43,4
od 2 do 9%	34,8	64,6	od 0,5 do 1%	15,4	
od 10 do 19%	20,1		od 1 do 1,5%	9,5	
od 20 do 29%	7,9		od 1,5 do 2%	8,1	
od 30 do 39%	0,9		od 2 do 2,5%	6,3	18,1
powyżej 40%	0,9		powyżej 2,5%	11,8	
trudno powiedzieć	21,0	21,0	trudno powiedzieć	38,5	38,5

Źródło: badania własne.

Stąd też chcąc jednak w jakiś sposób oszacować procent homoseksualistów w Polsce za poznawczy układ odniesienia przyjęli przedstawioną w pytaniu skalę. Gdy była to skala z wysokimi procentami, wówczas niecałe 15% respondentów uważało, że homoseksualistów jest nie więcej niż 2%, lecz aż 64,6% uważało, że stanowią oni powyżej 2% ludzi w Polsce. Kiedy mieli do czynienia ze skalą o niższym udziale procentowym, wtedy aż 43% badanych uważało, że homoseksualistów jest mniej niż 2%, a tylko 18% szacowało ten odsetek na wyższy niż 2. Różnica 29 punktów procentowych – różnica więc duża – przekonuje, że brak wiedzy respondenci „wyrównywali”, zapożyczając ramę opisu rozmiarów homoseksualizmu w Polsce ze skal dostarczonych im na kartach respondenta. Środek każdej z tych skal znajduje się w innym punkcie: dla skali o niskim procencie między 1% a 2% (skala posiada parzystą liczbę punktów, stąd badani, określając jej środek, mogli wziąć pod uwagę trzeci i czwarty jej punkt), natomiast dla skali wysokiej środek umieszczono między 20% a 39%. Respondenci, którzy odpowiadając na pytanie, stosowali „bezpieczną” strategię wskazywania środka, siłą rzeczy w każdej z wersji trafiali więc w liczby bardzo się od siebie różniące.

Mamy świadomość, że pytanie o liczbę homoseksualistów w polskim społeczeństwie jest dla respondentów tak trudne, że właściwie – gdyby o wiedzę chodziło, a nie potoczne domysły – byłoby nierozstrzygalne. Równie trudne jest

spowodowana jest zapewne różnicami w zastosowanych przez nas skalach. Zwróćmy zwłaszcza uwagę na skalę w wersji B. Respondenci mogli co prawda nie posiadać szczegółowej, dokładnej wiedzy na temat, którego dotyczyło pytanie, ale przypuszczali, że zaproponowane im przedziału zupełnie nie nadawały się do szacowania liczby homoseksualistów w Polsce. Pozostając na gruncie swojej potocznej i stereotypowej wiedzy, sądzili, że tak szczegółowa skala wydaje się być nieadekwatną miarą. Inne wyjaśnienie może być związane z formatem liczb zastosowanych w tej skali – ułamki procentów są zdecydowanie bardziej „niewygodne” do wykonywania na nich jakichkolwiek obliczeń niż liczby całkowite, wygodnie jest zatem uciec w odpowiedź *trudno powiedzieć* (różnice te nie pojawiły się w kolejnej omawianej przez nas parze pytań, ponieważ w obu wersjach kwestionariusza użyliśmy liczb całkowitych).

przecież także dla wielu badaczy, którzy na podstawie rozmaitych danych i nie zawsze tych samych obliczeniowych procedur podają rozbieżne szacunki tej liczby – wahające się od 2% do 10% populacji. Z tego powodu, nie rezygnując z myśli o sprawdzeniu, co skale „podpowiadają” respondentom i jakie określają ramy w ich widzeniu społecznego świata, użyliśmy w badaniu jeszcze jednego pytania. Sądząc, iż będzie to pytanie dla nich łatwiejsze, a nawet pozwalające im udzielić prawdziwej odpowiedzi, prosiliśmy, by wskazali procent Polaków, którzy mieszkają na wsi (*Aneks 4.24.*). Ponownie zastosowaliśmy dwa rodzaje skali: w wersji A kwestionariusza pojawiła się skala z większymi procentami (od *mniej niż 10%* do *powyżej 50%*), natomiast w wersji B – skala z mniejszymi procentami (od *mniej niż 2%* do *powyżej 10%*)³⁴. Hipoteza metodologiczna potwierdziła się także tutaj. Rozpiętość zastosowanej skali miała wpływ na otrzymane rezultaty. W wersji A tylko 1,3% respondentów stwierdziło, że na wsi mieszka mniej niż 10% Polaków, podczas gdy w wersji B taki sam pogląd wygłosiło 22,1% respondentów, różnica więc wynosiła 20,8 punktów procentowych.

Tabela 4.31.

Odsetek wysoki			Odsetek niski		
mniej niż 10%	1,3	1,3	mniej niż 2%	0	22,1
od 10 do 20%	7,0	85,2	od 2 do 4%	0,9	
od 21 do 30%	30,1		od 4 do 6%	4,5	
od 31 do 40%	30,6		od 6 do 8%	7,7	
od 41 do 50%	13,1		od 8 do 10%	9,0	
powyżej 50%	4,4	13,5	powyżej 10%	63,0	63,0
trudno powiedzieć	13,5		trudno powiedzieć	14,9	14,9

Źródło: badania własne.

Choć łatwiejsze od poprzedniego także i to pytanie nie należało do łatwych, na co wskazuje wciąż spory odsetek odpowiedzi *trudno powiedzieć* (13,5% dla wersji A i 14,9% dla wersji B).

Uzyskane przez nas rezultaty zdają się przekonywać, że wpływ rozpiętości skali na uzyskiwane od respondentów odpowiedzi jest niezależny od tematyki pytań. Efekt polegający na uczeniu się ze skal, na przejmowaniu z pytań proponowanych w nich ram poznawczych, ma zatem pod tym względem odmienny

³⁴ W obydwu zatem pytaniach obowiązywała ta sama zasada: wersja A – to skale „mówiące” o większym udziale procentowym, podczas gdy wersja B – to skale „mówiące” o mniejszym udziale procentowym danej kategorii społecznej. Chociaż w każdej wersji kwestionariusza pytania te były oddzielone od siebie kilkoma innymi, respondent mógł zauważyć, iż powtarza się tu jeden i ten sam schemat interrogacji. Użycie różnych schematów wprowadzałoby dodatkowy czynnik, który mógłby zakłócić rezultaty eksperymentu, jest jednak pomysłem nadającym się do wykorzystania w dalszych badaniach.

charakter, niż np. efekty pierwszeństwa czy świeżości, bo te badane na pytaniach o innej niż u Schwarza tematyce pojawiały się lub nie. Czasami to tematyka, dominując nad metodologią, „zagłuszała” więc zabiegi badacza, tu jednak nie miała większego znaczenia. Efekt rozpiętości skali występuje zawsze, bez względu na to, o co pytamy respondenta.

Czy równie niezależne od tematyki są efekty, jakie rozpiętość skali wywiera nie na szacowane częstotliwości czy też odsetki, lecz na rodzaj stojących za tymi szacunkami objaśniających egzemplifikacji? Powtórzenie przez nas pewnych eksperymentalnych pomysłów Norberta Schwarza nie rozstrzyga tego problemu. Ukazuje jednak, o jaki rodzaj korespondencji między pytaniem a odpowiedzią tu chodzi. Mówi też o tym, że jest to korespondencja wyraźnie określona przez warunki społeczne i kulturowe. Podobnie jak Schwarz, zadaliśmy więc i my naszym respondentom pytania wymagające najpierw szacowania zdenerwowania na skalach o różnej (w różnych wersjach kwestionariusza) częstotliwości, potem zaś wymienienia jego powodów I (*Aneks 4.25.*). Za Schwarzem postawiliśmy hipotezę głoszącą, iż jeśli respondenci będą szacować zdenerwowanie na skali o niskiej częstotliwości, będą zarazem potem wymieniali sytuacje, które mogą być powodem dużego zdenerwowania, jeśli natomiast będą posługiwać się skalą o wysokich częstotliwościach, to podadzą przykłady raczej błahych zdarzeń. Okazało się jednak, że w odpowiedziach polskich respondentów różnice te nie były tak widoczne, jak w odpowiedziach niemieckich studentów. Badani u nas częściej – niezależnie od rodzaju skali – wymieniali ważne powody irytacji, np. takie jak dziura budżetowa, łapówkarstwo, problemy w pracy, konflikty rodzinne, bezrobocie, niż błahie zdarzenia, np. potłuczona szklanka, kupienie zepsutych jabłek, programy telewizyjne, które oglądali, czy też korki na ulicach. Wydaje się, że różnice te należy tłumaczyć znów tym, że sytuacja w Polsce jest – w ostatnich dziesięcioleciach, lecz również aktualnie – mniej stabilna i przewidywalna niż w Niemczech. Polacy są także (często i to wyjaśnienie przychodzi powtarzać) bardziej skłonni do narzekania i mają w swoim życiu więcej sytuacji, które dają do tego powody. Na rezultaty badania mogły wszakże wpłynąć zdarzenia, w których były one przeprowadzane. Kampania przedwyborcza w Polsce, atak terrorystyczny na Stany Zjednoczone, ujawnienie kłopotów finansowych państwa itp. Czy różnice byłyby tak samo wyraźne, gdyby pytania zadawane niemieckim i polskim respondentom dotyczyłyby innej tematyki, uwzględniającej zasadniczą odmienną warunków społecznych i kulturowych, różnicującą?³⁵

³⁵ Interesująca Schwarza przy tej okazji kwestia, jak badani rozumieją nieostre wyrażenia użyte w pytaniach (takie ja „poważna irytacja”), nie została – z braku miejsca w kwestionariuszu – podjęta w naszym badaniu. Wydaje się jednak, iż – chociaż ważna, intensywniej badana i szeroko komentowana przez metodologów – z punktu widzenia koncepcji samego Schwarza jest kwestia drugorzędna, bliższa kognitywnemu językoznawstwu niż kognitywnej psychologii.

4.2.3. Wartości numeryczne na skali mogą zmienić znaczenie etykiet

Chcemy nadal zajmować się tutaj skalami zamieszczanymi w kwestionariuszu, tym razem jednak skupiając uwagę na skalach graficznych. Jak pokazują eksperymenty Norberta Schwarza, przypisanie liczb poszczególnym punktom skali graficznej może zmienić interpretację etykiet umieszczonych na jej krańcach. Przeprowadzono badanie na kwotowej próbie dorosłych mieszkańców RFN [Schwarz, Knäuper, Hippler, Noelle-Nuemann, Clark 1990], podczas którego proszono respondentów o oszacowanie własnego poczucia szczęścia. Badani otrzymali jedenastopunktową skalę. Na jednym jej krańcu pojawił się opis: *wcale nie czuję się szczęśliwy*, natomiast na drugim – *czuję się bardzo szczęśliwy*. Badaną próbę podzielono losowo na pół. Część respondentów otrzymała skalę z krańcami od 0, które oznaczało *wcale nie czuję się szczęśliwy* do 10, któremu była przypisana etykieta *czuję się bardzo szczęśliwy*. Druga podgrupa udzielała odpowiedzi posługując się skalą z oznaczeniami: -5 zamiast 0 i +5 zamiast 10 (przy czym zmienionym oznaczeniom liczbowym odpowiadały te same opisy). Okazało się, że wartości numeryczne przedstawione na obydwu skalach miały wpływ na otrzymane wyniki (różnica była istotna statystycznie, $\chi^2=105,1$; $p<0,0001$). Podczas gdy 34% respondentów umieściło swoje odpowiedzi w przedziale od 0 do 5 na skali 0/10, tylko 13% respondentów, którym wręczono skalę -5/+5 wybrało ekwiwalenty tych wartości między -5 a 0. Po zrekodowaniu wyników i obliczeniu średnich okazało się, że respondenci na skali 0/10 osiągnęli mniejszą średnią wartość wynoszącą $M=6,4$ ($S=1,03$), niż respondenci na skali -5/+5, ponieważ tutaj $M=7,3$ ($S=0,56$). Liczby przypisane do etykiet zupełnie zatem zmieniły ich interpretację. W przypadku użycia skali 0/10 wartość 0 była rozumiana jako *brak szczęścia*, gdy tymczasem w skali -5/+5, gdzie taki sam opis otrzymał punkt 0 znajdujący się w jej środku, wartość -5 była kojarzona przez respondentów z obecnością porażek i nieszczęść. W wyniku takiej interpretacji wartości liczbowych badani mniej chętnie umieszczali swoją odpowiedź na lewej połowie skali, tzn. pomiędzy -5 a 0.

Chcąc zweryfikować hipotezę o wpływie wartości numerycznych na rozumienie etykiet słownych na skalach graficznych Schwarz przeprowadził kolejne eksperymenty ze studentami Uniwersytetu w Mannheim [Schwarz, Knäuper, Hippler, Noelle-Nuemann, Clark 1990] udzielającymi tym razem odpowiedzi na pytania w ankiecie audytoryjnej. Wszyscy uczestnicy badania otrzymali krótkie opisy dwóch osób: pierwsza z nich oceniała swój stan zdrowia na jedenastopunktowej skali opisanej na krańcach za pomocą wyrażen *niezadowolony ze swojego zdrowia* i *bardzo zadowolony ze swojego zdrowia*, druga zaś oceniała swoje życie na skali z etykietami na biegunach *niezbyt zadowolony* i *zadowolony*. Jednocześnie respondenci zostali podzieleni na dwie podgrupy i otrzymali – za-

leżnie od grupy – różne oznaczenia liczbowe dla tych skal: 0/10 lub -5/+5. Pierwsza z osób przedstawionych respondentom szacowała stan swojego zdrowia na -4 (na skali -5/+5) lub odpowiednio na 1 (na skali 0/10). Respondenci mieli określić, jak często osoba ta była u lekarza w ciągu ostatniego miesiąca. Gdy chodzi o drugą opisaną osobę respondenci otrzymali informację, że oceniła ona zadowolenie ze swojego życia na -3 (na skali -5/+5) lub odpowiednio na 2 (na skali 0/10), proszeni byli zaś o oszacowanie liczby egzaminów, z których miała ona poprawki. Respondenci, którzy otrzymali skalę -5/+5 uważali najczęściej, że opisywana osoba w ciągu ostatniego miesiąca była dwukrotnie u lekarza ($M=2,2$), podczas, gdy respondenci, którzy otrzymali skalę 0/10 stwierdzili, że w tym samym okresie odwiedziła ona przychodnię zdrowia tylko raz ($M=1$). W sprawie drugiej osoby badani twierdzili, że w czasie ostatniej sesji musiała ona poprawiać dwa egzaminy, gdy przedstawiono im skalę -5/+5 ($M=1,73$), ale odpowiadali jednocześnie, że miała tylko jedną poprawkę, kiedy wykorzystywali skalę 0/10 ($M=0,91$). Wyniki te pokazują, jak różnie badani rozumieli etykiety znajdujące się na krańcach skal i jak bardzo ich interpretacja zależała od oznaczeń liczbowych.

Postanowiliśmy sprawdzić tę samą hipotezę w naszych badaniach. Prosiłiśmy mianowicie respondentów o ocenę stopnia zagrożenia przestępczością w danym roku w najbliższej ich miejsca zamieszkania okolicy (*Aneks 4.26*). W jednej z wersji badani otrzymali, jak w badaniach niemieckich, skalę od -5 do +5, w drugiej zaś skalę od 0 do 10. Krańce skali były opisane identycznie: dla -5 lub 0 jako *zagrożenie przestępczością jest bardzo małe lub go wcale nie ma*; dla +5 lub 10 jako *zagrożenie przestępczością jest bardzo duże*. Respondenci udzielając odpowiedzi mieli przed sobą karty, a odpowiedź mogli umieścić tylko w jednym z jedenastu punktów skali, a nie pomiędzy nimi (ankieterzy byli odpowiednio przeszkoleni na taką okoliczność i mieli nakłonić respondentów do wyboru punktu, gdyby jednak spotkali się z trwałym niezdecydowaniem, powinni zaznaczyć miejsce na skali najbliższe ich odpowiedzi i jednocześnie odpowiedź *trudno powiedzieć*). Hipoteza potwierdziła się, gdyż dwukrotnie mniej respondentów umieściło swoją odpowiedź w przedziale -5/0 na skali -5/+5 (28,9%) niż w przedziale 0/5 na skali 0/10 (58,6%). Średnia dla skali -5/+5 wynosi $M=6,7$ ($S=3,03$), a dla skali 0/10 osiąga wartość $M=5,08$ ($S=2,76$). Różnica między średnimi jest istotna statystycznie ($t=5,94$, $p<0,0001$). Na uwagę zasługuje jeszcze, iż zdecydowanie więcej, bo 6,1% odpowiedzi *trudno powiedzieć* pojawiło się, gdy użyto skali -5/+5, mniej zaś, gdy zastosowano skalę 0/10 – tu było ich tylko 1,2%. Może być to związane ze zbyt wąskim przedziałem na skali, w którym respondenci mogli umieścić swoją ocenę. W przypadku skali dwubiegunowej badani pomijali lewą jej część, przez co pozostawało im do wyboru jedynie pięć punktów z części prawej, podczas, gdy skala jednobiegunowa – w ten sposób w myślach nie „obcinana” – oferowała im aż 11 punktów. Może to być związane również z tym, że badani – co sugeruje teoria i co potwierdza praktyka – mają zawsze spore pro-

blemy z posługiwaniem się skalami dwubiegunowymi. Nasuwają się bowiem wątpliwości, czy ocena sprawy, o którą prosiliśmy badanych, rozkłada się według nich na dwa bieguny, „czy pary określeń tu i ówdzie przedstawiane jako opozycje są w ogóle opozycjami, a także, czy są opozycjami, na których daje się rzeczywiście zbudować skalę dwubiegunową” [Wejland 1990, s. 239]. Nie można wykluczyć, że właśnie punkt 0 był przez respondentów odczytywany jako *brak lub bardzo małe zagrożenie przestępczością* i że z tego powodu nie zgadzali się oni z zaproponowanym im zakotwiczeniem skali, a co za tym idzie, nie znajdowali logicznego uzasadnienia dla połowy skali od -5 do 0.

Wykorzystując ten sam zabieg metodologiczny, zadaliśmy respondentom drugie pytanie, tym razem dotyczące oceny skuteczności polskiej policji w ściganiu zorganizowanej przestępczości (*Aneks 4.27.*). Musieliśmy w nim wszakże zmodyfikować opisy krańców skali tak, aby można je było wykorzystywać zarówno do skali jedno-, jak i dwubiegunowej. Na skali jednobiegunowej 0 opisywało policję jako *niezbyt skuteczną lub zupełnie nieskuteczną*, natomiast 10 jako *bardzo skuteczną*. Na dwubiegunowej skali -5/+5 były to etykiety *bardzo nieskuteczna, bardzo skuteczna*. Efekt zmiany słownych opisów krańców skali przypisanych różnym oznaczeniom cyfrowym, wystąpił ponownie. Po lewej stronie skali, gdy była ona oznaczona -5/+5, umieściło swoją odpowiedź mniej, bo 49,8% respondentów ($M=5,11$; $S=3,18$), niż wtedy, gdy była to skala 0/10. Wówczas bowiem punkty odpowiadające tu jej lewej stronie wybrało 73,4% respondentów ($M=4,24$; $S=2,59$). Różnica między średnimi jest istotna statystycznie ($F=16,65$; $p<0,001$). Między odsetkami odpowiedzi *trudno powiedzieć* różnica nie jest tu natomiast tak duża, jak przy poprzednim pytaniu (3,5% dla skali -5/+5 oraz 2,1% dla skali 0/10). Najprawdopodobniej tak zmienione opisy etykiet były odpowiednie tak dla skali jedno-, jak i dwubiegunowej, stąd też udzielenie odpowiedzi na pytanie nie sprawiło respondentom trudności.

Zaplanowaliśmy też kilka innych eksperymentów, w których zastosowaliśmy różne formy skal w różnych wersjach kwestionariusza:

1. w jednej z wersji respondenci otrzymali pięciostopniową skalę graficzną, na której każdy z punktów był przez nas opisany i dodatkowo oznaczony cyframi od 1 do 5, natomiast w drugiej wersji użyliśmy tylko opisów słownych bez oznaczeń cyfrowych (*Aneks 4.28.*);
2. w jednej wersji zamieściliśmy pięciopunktową skalę graficzną z opisami słownymi każdego punktu i oznaczeniami cyfrowymi od 1 do 5, w drugiej wersji zaś respondenci dostali od nas skalę słowną (*Aneks 4.29.*);
3. w jednej wersji zastosowaliśmy skalę słowną, a w drugiej skalę graficzną z opisanymi punktami i oznaczeniami liczbowymi od +2 do -2 (*Aneks 4.30.*).

Wyniki tych eksperymentów przedstawiamy tu jedynie skrótowo, ponieważ do naszej metodologicznej wiedzy o wpływie wartości liczbowych na interpretację etykiet słownych przez respondentów nie wnoszą w istocie zbyt wiele. Wy-

starczy stwierdzić, że w dwóch pierwszych eksperymentach nie pojawiły się istotne różnice. Bez względu na formę skali respondenci udzielali podobnych odpowiedzi. Natomiast w trzecim eksperymencie wystąpiły znaczące różnice między wersjami kwestionariusza. W pierwszych dwóch pytaniach, wchodzących w skład trzeciego eksperymentu, prosiliśmy respondentów o ustosunkowanie się do następujących stwierdzeń: *Polska powinna realizować swoje interesy, nawet, jeśli miałoby to prowadzić do konfliktów z innymi narodami, oraz aby chronić Polskę należy ograniczyć przywóz zagranicznych towarów*, w trzecim pytaniu chodziło o opinie na temat kupowania ziemi przez obcokrajowców. Uwagę (nieco rozczarowanego) metodologa mobilizuje tu wyłącznie fakt, że mimo zastosowania tak urozmaiconych zabiegów różnice w odpowiedziach ujawniły się tylko w jednej eksperymentalnej sytuacji. Można doszukać się dwóch wyjaśnień tego faktu. Po pierwsze, krótkie skale (czyli np. skala pięciopunktowa) są mniej podatne na badane przez nas wpływy, niż skale długie (jedenastopunktowe). Poza tym, jeśli respondentom opisać się każdy z punktów skali, nie będą zwracać uwagi na oznaczenia liczbowe, ale tylko do momentu, kiedy nie pojawią się tam liczby dodatnie i ujemne. Sądźmy, że ujawnienie się różnic w trzecim eksperymencie, było wywołane właśnie wykorzystaniem wartości z minusami i plusami. Po drugie, łatwiej jest wpływać na odpowiedzi respondentów, jeśli mamy do czynienia ze skalami, na których opisane są tylko krańce, a tak dzieje się w przypadku skal długich.

Pewne nowe aspekty użycia skal graficznych odsłania wnikięcie w sposoby ich rozumienia przez respondentów. W eksperymencie Schwarza badani oceniając swoje szczęście w życiu mogli interpretować wartości ujemne na skali -5/+5 jako nieszczęście i dlatego niechętnie się tam umieszczali. Jednocześnie uważali, że brak szczęścia opisuje punkt 0, czyli środek skali, dlatego też, kiedy myśleli o swoim życiu i nie należało ono do szczęśliwych, przesuwali odpowiedź ku środkowi, wartości ujemne jakby pozostawiając dla respondentów deklarujących się jako nieszczęśliwi. Kiedy szacowali szczęście na skali 0/10, brak szczęścia opisywał punkt 0, czyli początek skali, mieli więc do wykorzystania wszystkie pozostałe 10 punktów (na skali -5/+5, przy tej ograniczającej interpretacji, tylko 5 punktów: od +1 do +5). Co najważniejsze jednak na tej skali nie pojawiał się drugi biegun – nieszczęście. Wiele przemawia za tym, że gdy przychodzi im w wywiadzie zaprezentować siebie i swoje życie, raczej niechętnie określają się jako osoby nieszczęśliwe, chętniej za to wybierają odpowiedź *niezbyt szczęśliwy*. Zresztą respondenci nie lubią przekazywać skrajnie negatywnych odpowiedzi nie tylko wtedy, kiedy dotyczą one bezpośrednio ich życia. Zjawisko to zostało nazwane błędem tendencji centralnej, a polega na przesuwaniu ocen w kierunku środka skali i jednocześnie pomijaniu ocen krańcowych. Wynika zaś w wielu wypadkach z ostrożności oceniającego, który starając się zabezpieczyć przed popełnie-

niem w ocenie zbyt dużego błędu, po prostu unika krańców skali³⁶. Czy jakieś znaczenie ma tu tematyka pytań? Zaobserwowaliśmy, że respondenci, wypowiadając się na temat zagrożenia przestępczością i wykorzystując skalę -5/+5, częściej zaznaczali punkty z prawej strony, gdyż zdawali sobie sprawę z tego, że nie można powiedzieć, jakoby zagrożenie przestępczością w ogóle nie istniało. Kiedy natomiast zaproponowaliśmy im skalę 0/10, mogli wykorzystać ją całą, gdyż dodatnie wartości sugerowały, że zawsze takie zagrożenie istnieje. Inaczej jednak przedstawiały się odpowiedzi na pytanie o skuteczność działań policji. Oceniając ją na skali -5/+5, unikano części skali z wartościami ujemnymi, zapewne tłumacząc to sobie faktem, że co prawda jest źle, ale nie aż tak źle, aby zaznaczać punkty z lewej strony skali. Policja – tłumaczono sobie zapewne – nie jest bardzo skuteczna, ale nie można powiedzieć, żeby była bardzo nieskuteczna. Na skali jednobiegunowej punktowi 0 przypisywano raczej wartość małej skuteczności, nie zaś nieskuteczności jako takiej, stąd chętniej wybierano punkty z całej skali.

Z eksperymentów Schwarza i naszych badacze powinni wyciągnąć ten właściwie wniosek, że oznaczenia liczbowe mogą zmieniać interpretację etykiet przypisanych do poszczególnych punktów skali graficznej, szczególnie, gdy jest to skala wielopunktowa.

4.2.4. Asymetria zakazywać – pozwalać

Gdy stosuje się w pytaniach wymiennie czasowniki typu *pozwalają* – *zakazują*, może to wpłynąć na udzielane odpowiedzi. Odsetek osób, które pozwalają na jakieś działanie nie będzie równy odsetkowi respondentów nie zakazujących tej aktywności.

W badaniu przeprowadzonym na próbie kwotowej dorosłych mieszkańców Niemiec Zachodnich w 1986 roku (88 respondentów) [Hippler, Schwarz 1986], połowie respondentów zadano pytanie: *Czy działalność klubów peep show powinna być w Niemczech zakazana?*, drugiej zaś połowie: *Czy działalność klubów peep show powinna być w Niemczech dozwolona?* Okazało się, że 27,7% respondentów popierało pogląd, że klubom powinno się *zakazać* działalności, podczas gdy 50% respondentów wyraziła pogląd, że *nie powinna* być ona dozwolona. W innym badaniu, również przeprowadzonym na próbie kwotowej dorosłych mieszkańców Niemiec Zachodnich (146 respondentów), zadano pytanie, czy filmy objęte klauzulą „dozwolone od 18 lat” powinny być pokazywane w kinach publicznych. Jak ustalono 26% respondentów opowiedziało się za *zakazem* wyświetlania takich filmów, podczas gdy 40% badanych było za *niepozwoleniem* pokazywania ich w kinach pu-

³⁶ Piszemy o tym więcej w Rozdziale 3 Psychologia poznawcza w ujęciu Norberta Schwarza, paragraf 3.4.3.

blicznych. Stwierdzona różnica o 23,3 oraz 14 punktów procentowych jest na tyle wydatna, że powinna być uznana za różnicę znaczącą, a nadto zgodną z ustaleniami wcześniejszych badań Schumana i Pressera [Schuman, Presser 1996, s. 282].

W jeszcze innym badaniu, przeprowadzonym na grupie studentów Uniwersytetu w Cincinnati [Bishop, Hippler, Schwarz, Strack 1987], trzymając się tej samej reguły, zadano dwa pytania. Część respondentów z próby udzielała odpowiedzi w wywiadach telefonicznych (z tymi wynikami porównamy rezultaty badań przeprowadzonych w Polsce), część zaś wypełniała ankiety, (pominiemy ich wyniki w analizie, ponieważ – naszym zdaniem – nie są z zasady porównywalne z wynikami z wywiadów kwestionariuszowych). Zadane pytania brzmiały: *Czy palenie papierosów w publicznych miejscach takich, jak restauracje powinno być dozwolone?* lub *Czy palenie papierosów w miejscach publicznych takich jak restauracje powinno być zakazane?* Te same pytania powtórzono w badaniach na niemieckich studentach Uniwersytetu w Mannheim. Wyniki tego eksperymentu (zaprezentowane w tabeli 4.32) nie ujawniły istotnych różnic statystycznych między dwiema formami pytania.

Tabela 4.32.

Czy na palenie w miejscach publicznych należy:	Wyniki z USA		Wyniki z Niemiec	
	forma pozwalać	forma zakazać	forma pozwalać	forma zakazać
pozwalają, nie zakazywać	51,1%	47,6%	66,7%	72,4%
nie pozwalają, zakazywać	48,9%	52,4%	33,3%	27,6%

Źródło: G. F. Bishop, H.-J. Hippler, N. Schwarz, F. Strack, *A comparison of response effects in self-administered and telephone surveys*, ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/11.

Identyczne pytanie zadaliśmy respondentom w Polsce (Aneks 4.31.). Połowa z nich miała rozstrzygnąć, czy powinno się zakazać palenia w miejscach publicznych, druga połowa – czy powinno się pozwalać na palenie w takich miejscach. Uzyskane wyniki także nie pozwoliły na stwierdzenie istotnego statystycznie związku pomiędzy formą pytania a odpowiedziami.

Tabela 4.33.

Czy na palenie w miejscach publicznych należy:	Wyniki z Polski	
	forma pozwalać	forma zakazać
pozwalają, nie zakazywać	23,6%	25,7%
nie pozwalają, zakazywać	69,4%	65,3%

$$\chi^2=0,71; p=0,70$$

Źródło: badania własne.

Czy zbieżność wyników ze Stanów Zjednoczonych, Niemiec i Polski potwierdza jakąś ogólną prawidłowość, czy też jest to zbieżność zupełnie przypadkowa? By przybliżyć się do w miarę trafnej metodologicznej diagnozy zadaliśmy respondentom jeszcze kilka innych pytań opartych na tej samej semantycznej asymetrii. Mieli oni wyrazić swoją opinię w kilku sprawach (*Aneks 4.32.*): obowiązku nauki szkolnej do 18 roku życia, obowiązkowej służby wojskowej oraz obowiązku meldowania się w miejscu zamieszkania. W odpowiedziach dotyczących dwóch ostatnich spraw wystąpiła wyraźna asymetria, spójne opinie pojawiły się tylko w odpowiedziach na temat obowiązku nauki szkolnej. Odsetek odpowiedzi twierdzących, tzn. odpowiedzi za jego utrzymaniem (92,8%) i za niezniesieniem (92,1%) był na tyle duży, że asymetrię po prostu wykluczał. Więcej różnic przyniosły dwa pozostałe pytania. Odpowiadając na pytanie o obowiązkową służbę wojskową, 42,8% respondentów było za jej zniesieniem, podczas gdy 31,1% wypowiadało się za nieutrzymywaniem tego obowiązku, odpowiednio też 48,9% respondentów uważało, że nie należy znosić służby wojskowej, 60,8% zaś twierdziło, że nie powinno się jej utrzymywać. Różnica ta jest istotna statystycznie ($\chi^2=7,09$; $p<0,05$; V Cramera = 0,13), co więcej zachowany został w odpowiedziach kierunek stwierdzony wcześniej w badaniach w Stanach Zjednoczonych i Niemczech. Więcej osób jest za wykonaniem jakiegoś działania (*znieść* lub *utrzymać*), mniej zaś za powstrzymaniem się od czegoś (*nie znieść* lub *nie utrzymać*). Utrzymał się on również w odpowiedziach na pytanie o obowiązek meldowania się: 24,9% respondentów było za jego zniesieniem, podczas gdy 17,6% było za jego nieutrzymywaniem, odpowiednio też 68,1% badanych uważało, że nie należy znosić tego obowiązku, a 76,6% chciało jego utrzymania. Także tutaj różnica okazała się istotna statystycznie ($\chi^2=126,68$; $p<0,0001$; V Cramera=0,53).

Chcieliśmy przy okazji zweryfikować też wysuniętą przez Schwarza hipotezę, że efekt asymetrii jest większy wśród respondentów gorzej wykształconych, niższy zaś wśród wykształconych lepiej. Podzieliliśmy więc w tym celu swoich respondentów na dwie grupy pod względem poziomu wykształcenia: osoby słabo wykształcone (posiadające wykształcenie niższe niż średnie) oraz osoby dobrze wykształcone (wykształcenie średnie i wyższe). Okazało się, że w odpowiedziach na temat obowiązkowej służby wojskowej stwierdzona wcześniej zależność „znikła” w obu grupach, utrzymała się w odpowiedziach na pytanie o obowiązek nauki szkolnej do 18 roku życia. Natomiast przy pytaniu o obowiązek meldowania się w miejscu zamieszkania w grupie osób dobrze wykształconych zależność ta stała się słabsza, niż w grupie osób gorzej wykształconych.

Tabela 4.34.

Osoby dobrze wykształcone:

Czy obowiązek meldowania się w miejscu zamieszkania powinien być zniesiony:	Wersja kwestionariusza	
	forma pozwalać	forma zakazywać
tak (pozwalać, nie zakazywać)	22,4%	70,1%
nie (nie pozwalać, zakazywać)	68,7%	25,2%
trudno powiedzieć	9,0%	4,7%
Razem	100,0%	100,0%

$$\chi^2=60,14; p<0,0001; V \text{ Cramera}=0,48$$

Tabela 4.35.

Osoby słabo wykształcone:

Czy obowiązek meldowania się w miejscu zamieszkania powinien być zniesiony:	Wersja kwestionariusza	
	forma pozwalać	forma zakazywać
tak (pozwalać, nie zakazywać)	28,4%	87,0%
nie (nie pozwalać, zakazywać)	67,4%	7,6%
trudno powiedzieć	4,2%	5,4%
Razem	100,0%	100,0%

$$\chi^2=72,09; p<0,0001; V \text{ Cramera}=0,62$$

Źródło: badania własne.

Hipotezę Schwarza sprawdzaliśmy raz jeszcze zadając respondentom pytanie o przerywanie ciąży (*Aneks 4.33.*). Badani mogli wypowiedzieć się tutaj w kwestii dopuszczalności lub zakazu przerywania ciąży w czterech sytuacjach: gdy była ona wynikiem gwałtu, gdy badania wykazały ciężkie i nieodwracalne uszkodzenie płodu, gdy kobieta ma już dzieci i żyje w ciężkich warunkach, oraz gdy kobieta jest niepełnoletnia, jeszcze się uczy, jest niesamodzielną finansowo. Dwie pierwsze sytuacje – dodajmy to wyjaśnienie – są w polskim prawodawstwie podstawą dopuszczenia zabiegu przerywania ciąży, w dwóch następnych uzasadnienia takiego prawodawcy nie znalazł. Stwierdziliśmy, że między dwiema wersjami pytania o tę kwestię nie ma – gdy chodzi o odpowiedzi na nie – istotnych różnic statystycznych: odsetek osób, które dopuszczają przerywanie ciąży odpowiadając na pytania w jednej wersji kwestionariusza, jest w odniesieniu do wszystkich czterech sytuacji mniej więcej równy odsetkowi osób, które go – odpowiadając na pytania w drugiej wersji – nie zakazują.

Po uwzględnieniu w analizie zmiennej wykształcenia i podziale badanych – jak poprzednio – na dwie grupy ujawnił się istotny statystycznie związek tylko w grupie osób o niższym poziomie wykształcenia w przypadku pytania o przyzwolenie lub zakazanie przerywania ciąży, która powstała w wyniku gwałtu.

Tabela 4.36.

Przerywanie ciąży wówczas, gdy:		Wersja A forma pozwalac	Wersja B forma zakazywac
gdy powstała ona w wyniku gwałtu powinno być:	dopuszczalne	79,5	86,9
	niedopuszczalne	12,7	6,8
	trudno powiedzieć	7,9	6,3
badania wykazały ciężkie i nieodwracalne uszkodzenie płodu powinno być:	dopuszczalne	84,7	89,1
	niedopuszczalne	8,3	6,3
	trudno powiedzieć	7,0	4,5
kobieta ma już dzieci i żyje w ciężkich warunkach powinno być:	dopuszczalne	67,7	72,5
	niedopuszczalne	20,1	18,9
	trudno powiedzieć	12,2	8,1
kobieta jest niepełnoletnia, jeszcze się uczy i jest niesamodzielną finansowo powinno być:	dopuszczalne	52,0	58,4
	niedopuszczalne	32,3	25,8
	trudno powiedzieć	15,7	15,8

Źródło: badania własne.

Na uwagę zasługuje rozkład odpowiedzi na to pytanie. Największe przyzwolenie na przerywanie ciąży jest wtedy, gdy stwierdzone w wyniku badań uszkodzenia płodu są nieodwracalne (86,7%)³⁷, nieco mniejsze, gdy ciąża powstała w wyniku gwałtu (83,1%), już sporo mniejsze, kiedy kobieta ma już dzieci i żyje w ciężkich warunkach (70,1%), najmniejsze zaś, gdy kobieta jest niesamodzielną finansowo, niepełnoletnia i w trakcie nauki (55,1%). Wyłaniający się na tym tle problem, dlaczego w Polsce obowiązuje surowa ustawa antyaborcyjna, mimo że ponad połowa (a w niektórych przypadkach ponad 80%) respondentów przerywanie ciąży dopuszcza, nie jest oczywiście zagadnieniem metodologicznym.

Tabela 4.37.

Osoby słabo wykształcone: Czy przerywanie ciąży wówczas, gdy powstała ona w wyniku gwałtu powinna być dozwolona:	Wersja kwestionariusza	
	forma pozwalac	forma zakazywac
tak (pozwalac, nie zakazywac)	71,6%	87,0%
nie (nie pozwalac, zakazywac)	20,0%	5,4%
trudno powiedzieć	8,4%	7,6%
Razem	100,0%	100,0%

$\chi^2=9,160$; $p<0,01$; V Cramera=0,22
Źródło: badania własne.

³⁷ Są to wyniki poparcia przerywania ciąży dla całej badanej grupy obliczone po zrekodowaniu pytania.

Tym, nad czym musimy się tu jednak z pewnością zastanowić jest *stricte* metodologiczna kwestia, dlaczego w naszych badaniach nie dało się zauważyć wyraźnego efektu asymetrii w odpowiedziach na pytania z formą *pozwalac* lub formą *zakazywac*, chociaż o tak częstym jego występowaniu gdzie indziej, jako o potwierdzonej prawidłowości, pisał Schwarz. Wydaje się przede wszystkim, że nie zaistniały w nich te warunki, w jakich efekt ten zwykle się pojawia. Wiele naszych pytań dotyczyło konkretnych spraw, np. obowiązku służby wojskowej, palenia w miejscach publicznych, aborcji. Chodziło o wypowiedzi na temat szczegółowych uregulowań, które dalekie są od abstrakcyjnej kwestii wolności słowa (zjawiska w dużym stopniu rozmytego, mało konkretnego, słabo zdefiniowanego) czy też ogólnego stosunku do (równie słabo określonych) wystąpień przeciw demokracji³⁸. Jeśli respondenci mają wypowiedzieć się o bliskich sobie sprawach, a choćby takich tylko, które jednak potrafią sobie wyobrazić, wówczas mniej jest wahań, niepewności lub nawet sprzeczności w ich ocenach. Część z tych spraw, o które pytaliśmy, to właśnie są takie sprawy dyskutowane publicznie od tak dawna, że bez mała każdy zdążył już pewnie sobie wyrobić o nich opinię. Są to sprawy społecznie „oczywiste”, albo (z różnych przyczyn) nie objęte dyskusją i sporami, zachęcającymi wszak do głębszego zastanowienia się, delibrowania, szukania argumentów i przeciw. Pytania o takie sprawy niezależnie od tego, jak wiele inwencji włoży metodolog w ich skonstruowanie i jak bardzo wyczeluje do eksperymentu – przynoszą u nas zawsze odpowiedzi z ledwie tylko zaznaczonym efektem asymetrii.

4.2.5. Oferowanie odpowiedzi „trudno powiedzieć”

Metodolodzy wiedzą, że respondenci chętniej będą wybierać odpowiedź *trudno powiedzieć*, kiedy będzie im ona zaoferowana, niż kiedy ankieter jej nie przeczyta³⁹. Norbert Schwarz przeprowadził badanie ze studentami w Stanach Zjednoczonych i Niemczech⁴⁰, których podzielił losowo na dwie grupy: biorących udział w wywiadach telefonicznych i uczestniczących w ankietach audytoryjnych. Pytanie, które im zadano dotyczące aktualnej wtedy kwestii, było krótkie, nie wymagało użycia karty respondenta: *czy kraje arabskie próbują pokonać Izrael, czy też próbują wypracować pokój z Izraelem, czy też nie masz opinii na*

³⁸ Eksperymenty te opisujemy dokładniej w *Rozdziale 3*.

³⁹ Oczywiście, dotyczy to tylko technik badawczych, opartych na komunikowaniu się bezpośrednim (czyli również techniki wywiadu kwestionariuszowego). W ankietach samodzielnie wypełnianych przez respondenta badacz może nie umieszczać takiej odpowiedzi w pytaniu licząc na to, że badany dopisze ją sam do pytania, gdy będzie mu potrzebna.

⁴⁰ Badania te zostały dokładnie omówione w *Rozdziale 3*, paragraf 3.4.5.

ten temat?⁴¹ Jak ustalono, badani częściej wybierali odpowiedź *nie mam opinii*, kiedy zaoferowano im ją wprost. Schwarz chciał jednak sprawdzić coś więcej, dlatego też respondentom – po to, by obserwować, jak wyrażają opinię bądź jak się wstrzymują od opinii na temat nieistniejącego dokumentu międzynarodowego – zadano ponadto pytanie puste: *Organizacja Narodów Zjednoczonych rozważa Międzynarodowy Akt Handlowy z 1986 roku. Czy jesteś przychylny przyjęciu tego aktu, przeciwny przyjęciu tego aktu, czy też nie masz na ten temat opinii?*⁴² Schwarz zauważa, że zarówno w pytaniu dotyczącym sprawy prawdziwej, jak i fikcyjnej więcej odpowiedzi *nie mam opinii*, pojawia się, gdy taka możliwość jest oferowana badanym wprost, niż wówczas, kiedy się w pytaniu nie pojawia. Okazało się oprócz tego, iż więcej odpowiedzi *nie mam zdania* wybrali studenci ze Stanów Zjednoczonych, niż z Niemiec (odpowiednio 86,6% dla USA i 69,7% dla Niemiec), chociaż przy obu pytaniach jest ich i tak bardzo dużo.

Tabela 4.38.

Stany Zjednoczone:

Międzynarodowy Akt Handlowy z 1986	z odpowiedzią „nie mam opinii”	bez odpowiedzi „nie mam opinii”
za	11,6%	37,6%
przeciw	1,6%	13,4%
nie mam opinii	86,8%	48,9%

$$\chi^2=60,46; p<0,0001$$

Niemcy:

Międzynarodowy Akt Handlowy z 1986	z odpowiedzią „nie mam opinii”	bez odpowiedzi „nie mam opinii”
za	23,7%	64,6%
przeciw	6,6%	5,1%
nie mam opinii	69,7%	30,3%

$$\chi^2=24,0; p<0,001$$

Źródło: N. Schwarz, G.F. Bishop, H.-J. Hippler, F. Strack, *Psychological source of response effects in self-administered and telephone surveys*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/01.

W naszym badaniu zadaliśmy respondentom pytanie o ich opinię na temat stosowania kary śmierci wobec osób, którym udowodniono morderstwo (*Aneks*

⁴¹ Do you think the Arab Nations are trying to defeat Israel, or are they trying to work for a real peace with Israel? 1. Trying to defeat Israel, 2. Trying to work for a real peace with Israel, (3. no opinion) N. Schwarz, G. F. Bishop, H.-J. Hippler, F. Strack *Psychological source of response effects in self-administered and telephone surveys*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/01.

⁴² The United Nations has been considering the International Trade Act of 1986. Do you... 1. favor the passage of this act, 2. oppose the passage this act, (3. no opinion) N. Schwarz, G.F. Bishop, H.-J. Hippler, F. Strack *Psychological source of response effects in self-administered and telephone surveys*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/01.

4.34.). Było to zatem pytanie o sprawę niefikcyjną, na dodatek wysoce kontrowersyjną, sformułowane jednak na tyle konkretnie i precyzyjnie, by ubiec wątpliwości pojawiające się zwykle, gdy pyta się ogólnie o możliwości zasądzania kary śmierci w Polsce. Było to zarazem pytanie „na czasie” wobec dyskusji o karze śmierci toczących się u nas od dawna, a nasilających się jeszcze w czasie kampanii przedwyborczej do Sejmu i Senatu, widocznych więc choćby w programach wyborczych partii (np. Prawa i Sprawiedliwości). W jednej z wersji respondenci mieli możliwość wyboru odpowiedzi *trudno mi się do tej sprawy ustosunkować*, w drugiej taka odpowiedź nie była oferowana. Ankieter miał prawo zaznaczyć odpowiedź *trudno powiedzieć* tylko wtedy, gdy respondent sam się w ten sposób wypowiedział. Stosując tę procedurę próbowaliśmy weryfikować następującą hipotezę: jeśli damy respondentom możliwość „ucieczki” od właściwej odpowiedzi na pytanie za pomocą wymijającej odpowiedzi *trudno powiedzieć*, to niezdecydowani, nieposiadający opinii lub tacy, którzy nie chcą jej wyrazić, takiej właśnie odpowiedzi udzielą. Hipoteza została potwierdzona: kiedy zaoferowano respondentom możliwość *trudno mi się do tej sprawy ustosunkować*, 24,5% badanych wybrało taką odpowiedź, kiedy im jej nie przedstawiono, spontanicznie *trudno powiedzieć* wskazało 10,4% respondentów.

Tabela 4.39.

Kara śmierci dla morderców	z odpowiedzią „trudno powiedzieć”	bez odpowiedzi „trudno powiedzieć”
za	59,4%	70,3%
przeciw	16,2%	18,9%
trudno powiedzieć	24,5%	10,4%

$$\chi^2=15,33; p<0,0001; V \text{ Cramera}=0,19$$

Źródło: badania własne.

Istotne wydaje się ustalenie, gdzie wobec tego ze swoimi odpowiedziami znaleźli się respondenci, którzy nie mogli „uciec” w odpowiedź *trudno powiedzieć* (w wersji kwestionariusza, która im tej możliwości nie podsuwała). Łatwo dostrzec, że zdecydowana ich większość była wówczas za karą śmierci. Nasuwa to przypuszczenie, że respondenci, którzy popierają jakieś rozwiązanie danej kwestii, są mniej skłonni do wyrażenia swojej opinii, niż ci, którzy temu rozwiązaniu są przeciwni. Przypuszczenie to jest tym bardziej wiarygodne, że potwierdzają je rezultaty badań aż z trzech krajów: z Polski, Niemiec i Stanów Zjednoczonych. Gdy wśród przedstawionych odpowiedzi brak możliwości *trudno powiedzieć*, zawsze znacznie wzrasta odsetek osób danemu rozwiązaniu przychylnych. W Stanach Zjednoczonych odpowiedź *za* wybierało o 26 punktów procentowych więcej respondentów, kiedy nie było możliwości *nie mam opinii*, podczas gdy odsetek wybierających odpowiedź *przeciw* wzrósł wtedy o 11,8 punktów procentowych. Jeszcze wyraźniejsza różnica wystąpiła wśród respondentów

niemieckich. O 40,9 punktów procentowych wzrosła liczba badanych wybierających odpowiedź *za*, a tylko o 1,5 punktu procentowego liczba wskazujących *przeciw*. W Polsce była to różnica 10,9 punktów procentowych na rzecz poparcia kary śmierci za udowodnione morderstwo, podczas gdy procent jej przeciwników zwiększył się tylko o 2,7 punktu procentowego.

Mimo iż przypuszczenie nasze wydaje się – po tylu potwierdzeniach – całkiem wiarygodne, warto zachować wobec niego zdrowy sceptycyzm. Dobrze wszak wiadomo, że jeśli respondentom podsuwa się możliwość *trudno powiedzieć*, korzystają z niej jedynie niektórzy, nawet jeśli pytanie dotyczyło spraw trudnych czy kontrowersyjnych. Co więcej danie respondentom możliwości udzielenia odpowiedzi *trudno powiedzieć* nie otwiera szerzej furtki do coraz odważniejszych „ucieczek”: liczba osób wybierających ją – jak pokazują nasze badawcze doświadczenia – nie zwiększyła się przy kolejnych pytaniach. W obu wersjach kwestionariusza wybierali oni ją bowiem – ogólnie biorąc – jednakowo często i zależało to przede wszystkim od tematyki pytania. Kiedy poproszono respondentów np. o wyrażenie opinii na temat nielegalnego kopiowania i sprzedawania kaset, płyt i programów komputerowych, zarówno w wersji A, jak i w wersji B odpowiedzi *trudno powiedzieć* było tyle samo. Eksperyment nasz (podobnie jak eksperymenty Schwarza) przewidywał jednak – o czym nie wolno zapominać – tylko jedno, pojedyncze pytanie z podsuwaną respondentom wprost możliwością *trudno powiedzieć*, a i tak był doprawdy „eksperymentem” wobec typowych podręcznikowych zaleceń i praktycznych instrukcji, by możliwości tej im w żadnym razie nie odczytywać. Więcej światła na kwestię wpływu, wywieranego w ten sposób na rozkłady odpowiedzi, rzuciłyby zapewne rozbudowane próby metodologiczne, w których nie pojedyncze pytania, lecz całe – jedno- lub wielotematyczne – bloki pytań z oferowaną odpowiedzią *trudno powiedzieć*, poddane byłyby wnikliwej obserwacji i analizie.

4.2.6. Alternatywa ze środka skali umieszczona raz na miejscu właściwym, a raz na końcu

Howard Schuman i Stanley Presser – przywołując pewną próbę empiryczną – zauważyli, że respondenci, pytani o opinię w sprawie rozwodów, chętniej wybierali odpowiedź w sprawie rozwodów *nie powinno się nic zmieniać*, gdy umieszczano ją na końcu po odpowiedziach *rozwoły powinny być łatwiejsze do uzyskania* i *rozwoły powinny być trudniejsze do uzyskania* niż kiedy znajdowała się pomiędzy nimi. W badaniach przeprowadzonych przez Norberta Schwarza (zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Niemczech), w których zamieszczono takie samo pytanie, różnice okazały się jednak nieistotne statystycznie. Oczywiście, z uwagi na użycie w tych badaniach technik innych niż wywiad kwestionariuszowy, interesują nas tutaj tylko różnice, które mogłyby wystąpić

w wywiadach telefonicznych, w których wszak przebieg i wypytowania są zbliżone do znanych z wywiadu kwestionariuszowego *face-to-face*.

W badaniu przeprowadzonym w Polsce zastosowaliśmy dokładnie takie samo pytanie (Aneks 4.35.). W wersji A kwestionariusza – alternatywa w sprawie rozwodów *nie powinno się nic zmieniać* znajdowała się na trzecim miejscu, czyli na końcu listy, natomiast w wersji B została umieszczona pomiędzy innymi alternatywami. Uzyskane wyniki nie potwierdzają odkryć Schumana i Pressera [Presser, Schuman 1980]. Różnica pomiędzy wersjami, jak u Schwarza, nie jest istotna statystycznie.

Tabela 4.40.

Rozwoły w Polsce	średkowa alternatywa umieszczona na końcu	średkowa alternatywa umieszczona na swoim miejscu
powinny być łatwiejsze do uzyskania	41,0%	41,4%
powinny być trudniejsze do uzyskania	14,4%	12,6%
w sprawie rozwodów nie powinno się nic zmieniać	30,1%	26,6%
trudno powiedzieć	14,4%	19,4%

$$\chi^2=0,05; p=0,99$$

Źródło: badania własne.

Respondenci mają na temat dostępności rozwodów skryształizowane poglądy. Prawie tyle samo badanych odpowiadających na pytania obu wersji kwestionariusza poparło wprowadzenie ułatwień w uzyskiwaniu rozwodów (odpowiednio 41,0% w wersji A i 41,4% w wersji B). Jednocześnie 30,1% w wersji A oraz 26,6% w wersji B pozostawiłoby sprawę rozwodów bez zmian, podczas gdy 14,4% w wersji A oraz w wersji B 12,6% uważało, że powinno się utrudnić uzyskiwanie rozwodów. Zwraca uwagę dość duży odsetek odpowiedzi *trudno powiedzieć* w obydwu wersjach, przy czym w wersji B, czyli w wersji z alternatywą środkową umieszczoną „na swoim miejscu”, respondenci częściej deklarowali brak zdania albo trudności w jego wyrażeniu (choć odpowiedź ta nie była im czytana, a ankietarzy mogli ją zaznaczyć tylko wtedy, gdy została przez nich spontanicznie wskazana). Wydaje się, że respondenci słysząc alternatywę *nie powinno się nic zmieniać*, mogli potraktować ją jako odpowiedź „ucieczkową” i nie musieli opowiadać się za żadnym z poglądów na temat rozwodów. Nie musieli również wskazywać *trudno powiedzieć*.

W badaniu Schwarza, na które się tu powołujemy, zadano pytanie oparte na takim samym jak u nas założeniu metodologicznym domagającym się jednak zajęcia stanowiska wobec konieczności budowania lub zamykania elektrowni

atomowych. Mogli oni poprzeć ideę budowania większej liczby elektrowni, opowiedzieć się za zamknięciem wszystkich elektrowni lub wybrać wariant pośredni, przewidujący kontynuację pracy przez elektrownie już istniejące. Badani zdecydowanie częściej popierali wariant pośredni, gdy został on umieszczony na końcu, niż wówczas, gdy znajdował się – ze względu na semantykę skali – „na swoim miejscu”, czyli pomiędzy dwoma alternatywami. Różnica w rozkładach odpowiedzi okazała się istotna statystycznie i wynosiła 10 punktów procentowych w badaniach studentów amerykańskich (wariant ten wybierali raczej tacy respondenci, którzy w wersji ze środkową alternatywą „na swoim miejscu” deklarowali zamknięcie wszystkich elektrowni atomowych) oraz 15 punktów procentowych w badaniach studentów niemieckich (kierunek „przepływu” respondentów jest przy tym identyczny).

Tabela 4.41.

Stany Zjednoczone		
Opinie na temat elektrowni atomowych	środkowa alternatywa umieszczona na końcu	środkowa alternatywa umieszczona na swoim miejscu
budować więcej elektrowni	31,9%	32,6%
zamknąć wszystkie elektrownie	17,8%	26,7%
pozostawić tylko te już istniejące	50,3%	40,6%

$$\chi^2=3,10; p=0,078$$

Niemcy

Opinie na temat elektrowni atomowych	środkowa alternatywa umieszczona na końcu	środkowa alternatywa umieszczona na swoim miejscu
budować więcej elektrowni	14,5%	18,7%
zamknąć wszystkie elektrownie	15,8%	26,7%
pozostawić tylko te już istniejące	69,8%	54,7%

$$\chi^2=3,67; p=0,055$$

Źródło: N. Schwarz, G. F. Bishop, H.-J. Hippler, F. Strack *Psychological source of response effects in self-administered and telephone surveys*, ZUMA-Arbeitsbericht, Nr. 89/01.

Nie powtarzając w naszych badaniach tego pytania dosłownie powtórzyliśmy jednak jego logiczny schemat oraz zastosowaliśmy w nim ten sam metodologiczny zabieg wariantu pośredniego (*Aneks 4.36.*). Respondenci mieli możliwość wybrania jednej z trzech odpowiedzi: *sądy w Polsce traktują przestępców zbyt surowo*, *traktują zbyt łagodnie* lub *traktują tak, jak powinny*. Wariant pośredni, czyli – w sensie semantycznym, alternatywa środkowa – został umieszczony albo pomiędzy dwoma skrajnymi alternatywami albo na końcu pytania. Zdecydowana większość naszych respondentów wybrała odpowiedź, że w Polsce traktuje się przestępców zbyt łagodnie – odpowiednio

85,2% w wersji A i 84,2% w wersji B. Wariant pośredni badani wybierali częściej, gdy znajdował się on pomiędzy innymi alternatywami, niż kiedy umieszczono go na końcu pytania (9,6% i 5,0%), ale różnica w odpowiedziach między wersjami kwestionariusza nie jest tu istotna statystycznie.

Dopiero po przeprowadzeniu badań, w wyniku wtórnej analizy, stwierdziliśmy, że odkryte przez Schumana i Pressera różnice mogły tak naprawdę być przypadkowe. Po dokładnym wczyciu się w zadawane przez nas pytanie można postawić tezę, że odpowiedź *traktują tak, jak powinny* wcale nie musi być dla respondentów ze względu na odmienną od naszej interpretację semantyczną – alternatywą, czyli odpowiedzią pośrednią. Niektórzy z nich mogli inaczej zrozumieć poszczególne odpowiedzi: *sądy traktują przestępców zbyt surowo, ale tak, jak powinny* lub *traktują ich zbyt łagodnie, ale tak, jak powinny*. Przy tej interpretacji odpowiedź uznana wstępnie za pośrednią nie jest więc środkiem skali, której krańce zostały opisane przez wyrażenia: *zbyt surowo* oraz *zbyt łagodnie* (interpretacja ta, jak można zauważyć, w gruncie rzeczy wykazuje bowiem, że alternatywy nie zostały pierwotnie ułożone na skali wedle jednego, ściśle określonego wymiaru, lecz że skala „niechący” spletała dwa wymiary konceptualne: wymiar zbyt surowego lub zbyt łagodnego traktowania oraz wymiar słuszności, czyli tego, jak przestępcy powinni lub jak nie powinni być traktowani). Zarazem jednak respondenci byli bardzo zgodni w swoich odpowiedziach na to pytanie. Około 85% badanych w obu wersjach wskazało, że przestępcy traktowani są przez sądy w Polsce zbyt łagodnie. Odpowiedzi *tak, jak powinny* i *trudno powiedzieć* można przy tym chyba – patrząc na uzyskane rezultaty – uznać za wybierane przez respondentów wymiennie, a więc za odpowiedzi pełniące dla niektórych spośród nich tę samą rolę „furtek” pozwalających uciec od wypowiedzania się w kwestii surowości bądź łagodności traktowania przez sądy (w sumie – zarówno w wersji A, jak i w wersji B – wskazywało je tyle samo, bo 14% badanych).

Tabela 4.42.

Sądy w Polsce traktują przestępców:	środkowa alternatywa umieszczona na końcu	środkowa alternatywa umieszczona na swoim miejscu
traktują zbyt surowo	1,8%	0,9%
traktują zbyt łagodnie	84,2%	85,2%
traktują tak, jak powinny	5,0%	9,6%
trudno powiedzieć	9,0%	4,4%

$$\chi^2=6,46; p=0,09$$

Źródło: badania własne.

Na pojawiające się w tym kontekście pytanie, dlaczego w eksperymencie metodologicznym Schwarza sprawdzającym, jaki efekt przynosi przedstawienie wariantu pośredniego na skali, odkrycia Schumana i Pressera nie potwierdziły się, podać można wiele różnych odpowiedzi – hipotez wyjaśniających, czy też raczej

całkiem swobodnych przypuszczeń i domysłów. Jedne z nich podkreślać więc będą (wbrew naszemu wstępnemu założeniu) odmiennosc czy też osobliwość użytej przez niego techniki badawczej (a był nią wywiad telefoniczny), inne zwrócą uwagę na to, że badał on wyłącznie studentów, a więc osoby, które z racji wykształcenia mogą być bardziej „odporne” na wszelkie zabiegi metodologiczne (ich poziom wykształcenia jest wyższy niż większości respondentów z próby losowej dorosłych mieszkańców Łodzi, bo wykształcenie powyżej średniego posiadało w niej 24,6% respondentów⁴³). Jeszcze inne przypomną rozważaną przez nas wielokrotnie kwestię tematu pytania – sprawy, która (tak się akurat złożyło) bądź wyraźnie pokazuje opinie, bądź nie jest jeszcze przedmiotem opinii społecznie wykrystalizowanych). Wszystkie te przypuszczenia i domysły przekształcone w ściślejsze i bardziej jednoznaczne badawcze hipotezy wyznaczają wszakże pole dalszego metodologicznego eksperymentowania nie trzymającego się może ściśle „liter”, ale z pewnością zachowującego „ ducha ” empirycznych prób i testów Schwarza i jego kolegów.

4.3. Krytyczna analiza wyników badań

4.3.1. Ocena rozbieżności pomiędzy rezultatami naszych badań a wynikami badań Norberta Schwarza

Nie wszystkie wyniki przeprowadzonych przez Norberta Schwarza eksperymentów, przeniesione na polski grunt, zyskały potwierdzenie. Czynniki, które mogły mieć na to wpływ, jest tak wiele, że trudno o jednoznaczne i pewne wyjaśnienie. Wszelkiego rodzaju wyjaśnienia rozbieżności należy więc bez wątpienia traktować jako hipotezy, a może tylko luźne domysły *ex post*, nie mające już szans (chyba że w przyszłości) na sprawdzenie.

Tłumacząc różnice pomiędzy naszymi wynikami a rezultatami badań Schwarza odwoływaliśmy się do niektórych z nich, najbardziej rzucających się w oczy, a może i po prostu najistotniejszych. Oto ich zwięzłe wyliczenie⁴⁴:

1. Odmiennie dobrane zbiorowości. W eksperymentach Schwarza zastosowano wiele różnych sposobów doboru respondentów: dobór losowy, kwotowy lub celowy. Badano dorosłych obywateli Republiki Federalnej Niemiec, miesz-

⁴³ Taki odsetek osób z wykształceniem powyżej średniego w próbie (nadreprezentujący tę kategorię w stosunku do łódzkiej populacji) jest związana z bardzo dużą liczbą odmów w naszym badaniu. Zdecydowanie częściej na udzielenie wywiadu decydowały się osoby o wyższym poziomie wykształcenia.

⁴⁴ Czynniki te zostały umieszczone na końcu naszych rozważań, gdyż nie były one przedmiotem przeprowadzanych przez nas testów. Traktujemy je jako dodatkowe hipotetyczne zmienne interweniujące, których wystąpienie skłania nas do ostrożności przy formułowaniu końcowych wniosków.

kańców wybranych niemieckich miast, studentów Uniwersytetu w Mannheim zgłaszających się na zajęcia albo wylosowanych z list dziekańskich, czy wreszcie studentów ze Stanów Zjednoczonych biorących udział w seminariach prowadzonych przez Schwarza i jego współpracowników. Nasze badania zostały przeprowadzone na losowej próbie dorosłych mieszkańców Łodzi. Nie od dziś wiadomo, że nieporównywalne mogą być zwłaszcza rezultaty uzyskiwane, przy losowo dobranej próbie (co miało miejsce w naszych badaniach) i gdy dobiera się ją celowo (jak studentów poproszonych o udział w eksperymentach).

2. Inny czas prowadzenia badań. Najwcześniejsze opisane przez Schwarza eksperymenty pochodzą z końca lat sześćdziesiątych (badania prowadzone przez Elisabeth Noelle-Neumann w jej ośrodku w Allensbach). Pozostałe zostały wykonane w dwadzieścia, a nawet trzydzieści lat potem. Nasze badanie zostało przeprowadzone o dalszą dekadę później. Prawdopodobnie w czasach, gdy w całym zachodnim świecie, a i u nas, dokonała się akulturacja wywiadu kwestionariuszowego.

3. Liczba i różnorodność badań. Wszystkie przeprowadzone przez nas eksperymenty pochodzą z jednego, specjalnie dla celów metodologicznych wykonanego badania, podczas gdy Schwarz opisał wiele eksperymentów wykonywanych w trakcie czy też „przy okazji” różnych badań. Każda z tych sytuacji ma swoje plusy i minusy. Wyróżnia się jednak w szczególności tym, jakie dla traktowanych eksperymentalnie pytań lub ich układów tworzą badawcze konteksty.

4. Rodzaj stosowanych technik badawczych. Staraliśmy się porównywać tylko te efekty, które zostały przeprowadzone z udziałem wywiadu kwestionariuszowego *face-to-face*. Pominęliśmy ankiety audytoryjne, pocztowe, rozdawane. Za każdym razem, gdy wykorzystywaliśmy w tych porównaniach rezultaty uzyskiwane przy pomocy wywiadów kwestionariuszowych przez telefon, dążyliśmy do wykazania podobieństwa sytuacji badawczych. Prawdę powiedziawszy jednak brak dokładnego u Schwarza opisu postępowania ankietatorów (nigdzie w swoich raportach nie przytaczał on dyrektyw zadawania poszczególnych pytań) sprawił, iż nie byliśmy w stanie kontrolować tego czynnika tak, by zapewnić względną równoważność tych sytuacji.

5. Liczba wersji kwestionariusza. Wielokrotnie Schwarz wykorzystywał cztery wersje danego pytania do zweryfikowania swoich hipotez. Mieliśmy możliwość przeprowadzenia badania tylko z dwoma wersjami, co dla różnicowania efektów, szczególnie w przypadku współwystępowania efektów pierwszeństwa i świeżości w pytaniach z długą kafeletką, mogło mieć istotne znaczenie.

6. Ankietery przeprowadzający badanie. W zasadzie u samego Schwarza brak jakichkolwiek informacji, kim byli ankietery w tych lub innych branych przez niego pod uwagę badaniach. Możemy się domyślać, że czasami (zwłasz-

cza gdy chodzi o badania ogólnoniemieckie) korzystał on z profesjonalnych sieci ankierskich. Nie wiemy też, jak ankierzy zostali przygotowani do prowadzenia wywiadów na podstawie kwestionariuszy służących eksperymentom metodologicznym. W naszych badaniach ankierami byli studenci, którzy przeszli kurs metod i technik badań socjologicznych, zostali odpowiednio przeszkoleni do tych badań, a jednocześnie nie wiedzieli, jakie efekty sprawdza się za pomocą poszczególnych pytań (zakładaliśmy bowiem, iż może to mieć wpływ na odpowiedzi uzyskiwane przez nich od respondentów).

7. Rodzaj narzędzia badawczego. Większość „swoich” pytań Schwarz umieszczał w kwestionariuszach omnibusowych, w których stanowiły one tylko niewielką część. Nasz kwestionariusz składał się właściwie z samych włączonych do eksperymentów pytań, jedynie kilku (nie licząc metryczki) użyto w celach pozaeksperymentalnych po to, by zapewnić mu spójność tematyczną.

8. Ogólna tematyka kwestionariusza. Omnibusowe kwestionariusze Schwarza zawierały pytania dotyczące różnorodnej tematyki. Nasz kwestionariusz natomiast był spójny tematycznie i chociaż pojawiło się w nim kilka bloków, to jednak przejścia pomiędzy nimi zostały tak skonstruowane, aby były łagodne i tematycznymi przeskokami nie sprawiały trudności respondentom.

9. Tematyka poszczególnych pytań. Założenie o spójności tematycznej kwestionariusza nie pozwoliło nam użyć tych pytań Schwarza, które dotyczyły najrozmaitszych kwestii od szczęścia w życiu i małżeństwie poprzez oglądanie telewizji, spędzanie wolnego czasu, do kwestii zużycia ropy naftowej czy wolności wypowiedzi w państwach demokratycznych. Pytania, które zadaliśmy naszym respondentom, związane były z przestrzeganiem prawa, moralnością, alkoholizmem i narkomanią, a także sprawami politycznymi.

10. Różnice między językiem, w którym pierwotnie sformułowano poszczególne pytania, a językiem ich przekładu. Nawet lingwistycznie prawidłowe tłumaczenie pytań z języka niemieckiego czy angielskiego na polski nie daje gwarancji, że zostanie oddany ich pełny sens, że zostaną zachowane ich kulturowo określone konotacje, nadwyżki wartości i emocji, aluzje i podteksty, bo czy np. wyrażenie *really irritated* użyte w jednym z pytań Schwarza jest rzeczywiście pod tym względem równoważne wyrażeniu *naprawdę zirytowany*, jakie się może pojawić w jego wersji przekładowej, czy jest tak samo nieostre i powoduje taki sam rodzaj nieostrości całego pytania. Dobrze znają ten problem wszyscy badacze prowadzący międzykulturowe badania porównawcze.

11. Ogólne różnice kulturowe. Choć jest to socjologiczny truizm, w badaniach porównawczych należy wciąż przypominać o występujących różnicach kulturowych, np. polskie warunki kulturowe są zupełnie odmienne od warunków niemieckich czy też amerykańskich. Powtarzanie starej prawdy o „nie-współmierności kulturowej” zaleca się także metodologom – im właśnie, nadmiernie chyba skorym do „odkrywania” uniwersalnych, ponadkulturowych pra-

widliwości i do tłumaczenia ich za pomocą równie uniwersalnych praw czy teorii. Badania nasze dostarczają poważnego dowodu na to, że sondaże nie są *uniwersalnym sposobem badania w minimalnym stopniu zależnym od kontekstów społeczno-kulturowych* [Kubiak, Przybyłowska, Rostocki, 1998, s. 54].

Jak wyjaśniamy stosowane przez nas często wyrażenie „warunki kulturowe”? Na czym polega odmienność warunków w różnych krajach i z czym jest ona związana? Warunki kulturowe odnoszą się zawsze do sposobu życia jednostek i grup społecznych, a ich ważnymi składowymi są sztuka, literatura, malarstwo, ale także zwyczaje, style życia, ceremonie religijne itp. Określone zbiorowości wytwarzają właściwą sobie kulturę, żyją zgodnie z zawartymi w niej wartościami i postępują według pewnych wzorów zachowań. Możemy zatem stwierdzić, że zbiorowość zajmując pewne terytorium żyje w określonych warunkach kulturowych. Ich granice pokrywają się z wyodrębnionymi obszarami zamieszkiwanymi przez pewne różniące się od innych grupy. Mówi się o kulturze zbiorowości terytorialnych (zamieszkujących wyodrębnione obszary), kulturach różnych zbiorowości żyjących w podobnych pod względem warunków geograficznych rejonach zmuszających ludzi do określonych zachowań (np. kultura charakterystyczna dla górali), kulturach zbiorowości żyjących w wielowiekowym sąsiedztwie, które powodują ciągłe przenikanie wartości (np. kultura zachodnioeuropejska), czy wreszcie o kulturach narodowych łączących w sobie kryterium etniczne i narodowe (np. kultura narodowa Polaków, Niemców czy Amerykanów). Stoimy na stanowisku, że wspólnota wartości narodowych nie zakłada identyczności wiedzy, norm, praktyk w całej grupie, ponieważ jest wewnętrznie zróżnicowana (np. ze względu na poziom wykształcenia, strukturę zawodową, rejon, w którym mieszka itp.). Istnieją jednak pewne rdzenne i naczelne wartości [Smolicz 1987, s. 59], które odróżniają kultury od siebie, które pozwalają mówić o odmiennych warunkach kulturowych. Do takich podstawowych części Jerzy Smolicz zaliczył język, religię, mity, poczucie ciągłości historycznej i zespół wspólnych przeżyć. *Kultura narodowa to zestaw cegiełek, wymiennych w poszczególnych przypadkach, ale czerpanych z określonego repertuaru wartości i symboli. Akceptacja tych wartości zapewnia zbiorowościom narodowym poczucie wspólnoty i stanowi podstawę narodowej identyfikacji jednostek* [Kłosowska 1999, s. 106]. Kiedy mówimy o tematach, wątkach czy sprawach ważnych dla danej zbiorowości – w naszych rozważaniach dla Polaków, Niemców, Amerykanów – odwołujemy się do rdzennych wartości, które są obecne w kulturach tych narodów. Przenosząc pytania z badań Schwarza do naszego kwestionariusza nie czyniliśmy tego zatem w sposób mechaniczny, ale zawsze staraliśmy się zgodnie z przedstawionym tu ujęciem dostosować ich treść i tematykę do warunków polskich. Z tego też powodu interpretując otrzymane rezultaty wskazywaliśmy na wątki kulturowo istotne lub społecznie ważne. Mówiliśmy, że dla Polaków pewne tematy są „gorące”, że poruszają opinię publiczną i przez to wszelkie zabiegi metodologiczne (np.

różne sposoby sformułowania pytania) nie wpływają na uzyskiwane odpowiedzi. Tematy „gorące” są bowiem tematami, które w bieżącej konfiguracji społecznej czy politycznej dotyczą kulturowego rdzenia wspólnoty, sięgają do tego, co najważniejsze i najbardziej istotne, z czym wiążą się społeczne identyfikacje.

Dziesięć wymienionych przez nas czynników ma charakter w ścisłym sensie metodologiczny, co znaczy, że należą do czynników kontrolowanych przez badacza i służących tworzeniu eksperymentów. Można wyobrazić sobie badanie, które pozwoliłoby na wprowadzenie innych czynników, a usunięcie tamtych. Warunki kulturowe, o których pisaliśmy należą do zupełnie innego porządku. Organizując badania porównawcze jesteśmy niejako „skazani” na ich wystąpienie, nie możemy ich ani zmniejszyć, ani wyeliminować. Możemy być tylko świadomi ich pojawienia się i brać je pod uwagę w interpretacji uzyskanych podobieństw i różnic w rezultatach badań prowadzonych w różnych krajach.

4.3.2. Lista pomysłów do kolejnych badań

Świadomość, iż Norbert Schwarz przeprowadził tak wiele eksperymentów metodologicznych inspirowanych koncepcjami zaczerpniętymi z psychologii poznawczej, nie może rodzić przeświadczenia, iż wyczerpane zostały w tej dziedzinie wszystkie badawcze możliwości. Sam Schwarz zresztą, o czym świadczy jego chęć współpracy z coraz to innymi, licznymi badaczami, skłonny był raczej namawiać do jej dalszego eksplorowania, w tym również do szukania dodatkowych zachęt i pomysłów na pograniczu rozmaitych naukowych dyscyplin (logika konwersacji, o której tu wcześniej mówiliśmy, nie jest przecież koncepcją psychologiczną, lecz należy do tzw. pragmatyki logicznej, dość bliskiej kognitywnemu językoznawstwu). Rzeczywiście przeprowadzenie idących jego śladami i korzystających z jego zachęt badań własnych otwarło przed nami tę dziedzinę szeroko, pozwoliło także spojrzeć dużo głębiej i dojrzalej na to, co w nich osiągnęliśmy i na to, co jeszcze przed nami.

Powstała więc lista pomysłów do kolejnych badań, pomysłów jeszcze niezrealizowanych, lecz na realizację zasługujących:

1. dokładne zbadanie wpływu pytań-buforów na efekty asymilacji i kontrast, przede wszystkim jednak określenie liczby buforów niezbędnej do wyeliminowania tych efektów w zależności od tematyki pytań, ponadto zaś ustalenie, czy oprócz perspektywy czasowej oraz znajomości i bliskości poruszanych spraw, są jakieś inne czynniki wpływające na wystąpienie tych efektów – na „włączanie” lub „wyłączanie” informacji przez respondentów,

2. określenie warunków pojawienia się efektów pierwszeństwa i świeżości w odpowiedziach na pytania, przy których prezentacji ustnej towarzyszy karta respondenta, głównie zaś rozstrzygnięcie kwestii, kiedy badacze mogą się spodzie-

wać pojawienia się efektów pierwszeństwa i świeżości, a kiedy nie muszą się martwić, że „zadziała” pierwszy albo ostatni punkt kafeterii,

3. uzupełnienie w eksperymentach wiedzy o wpływie rozmaitych słownych opisów na numerycznych skalach jedno- i dwubiegunowych na uzyskiwane odpowiedzi, głównie na skalach odnoszonych do kwestii, co do których badani mogą nie mieć jednoznacznie sprecyzowanych poglądów,

4. potwierdzenie lub zaprzeczenie tezie, że istnieją sprawy, dla których kierunek porównań typu „X z Y” nie ma żadnego znaczenia,

5. określenie, w jaki sposób można wykrywać, które spośród itemów umieszczonych na liście pełnią rolę bodźców semantycznie skrajnych, mogą więc mieć – przez kontrast – wpływ na wskazywanie itemów występujących bezpośrednio po nich, skorelowane jednak ze zbadaniem „siły” pierwszego itemu z kafeterii wręczanej jako karta respondenta,

6. późniejsze porównanie wyników uzyskiwanych na podstawie kwestionariuszy, w których wszystkie odpowiedzi typu *trudno powiedzieć* są respondentom oferowane z wynikami osiąganymi przy użyciu kwestionariuszy, w których nie przewidziano takiej możliwości, bądź przynajmniej zbadanie tego na jakimś całym rozbudowanym bloku pytań,

7. zbadanie wpływu, jaki wywiera na odpowiedzi umieszczenie środkowego (czyli semantycznie pośredniego) punktu skali w różnych jej miejscach: na początku, w środku i na końcu,

8. określenie, w jaki sposób na wystąpienie poszczególnych efektów oddziałują – jako tworzące kontekst dalszy – rozmaite wcześniejsze pytania – które z nich powodują ich znikanie, a które je wzmagają.

Nie jest to, oczywiście, lista kompletna, ani nawet lista najważniejszych „spraw do załatwienia”. Już ona jednak pozwala dostrzec, że dzięki podpowiedziom psychologii poznawczej metodologia surveyowa może wywiad kwestionariuszowy odkryć jakby na nowo dla siebie, nie musi więc dręczyć się myślą (jej oponenci chętnie tę myśl powtarzają), że wyczerpała doszczętnie swój potencjał i pozostało jej tylko rozwiązywanie nieistotnych „lamigłówek”. Odkryje w nim być może jeszcze więcej, jeśli – wsparta przez psychologię poznawczą – skupi się na pewnych ważnych, lecz trudnych do badania obszarach. Jared B. Jobe i David J. Mingay uważają, że metodologowie i psychologowie kognitywni powinni współpracować zwłaszcza przy badaniach dotyczących tematów drażliwych: [.../ zarobków, zachowań seksualnych, palenia papierosów, używania narkotyków, picia alkoholu [Jobe, Mingay 1990, s. 13]. Może poznanie i określenie procesów, które leżą u podstaw udzielania odpowiedzi na takie pytania pozwoli na budowanie lepszych narzędzi badawczych.

Zakończenie

ROZCZAROWANIA I NADZIEJE

Przedstawione w tej pracy rozważania i analizy oparte na własnych badaniach empirycznych zmierzają na koniec do pewnych konkluzji. Jak się wydaje, przekonanie Norberta Schwarza i jego współpracowników o uniwersalności schematów poznawczych wykorzystywanych przy udzielaniu odpowiedzi na pytania może zostać utrzymane tylko o tyle, o ile tę uniwersalność traktuje się w kategoriach pewnej poznawczej formy, lecz z pominięciem jej treści. Można twierdzić zatem, że schematy poznawcze są „powszechnikami” umysłu ludzkiego. Mamy jednocześnie jasną świadomość, że to co w sobie mieszczą w konkretnej „głowie”, jest „wlane” także przez kulturę, modyfikowane przez życiowe doświadczenie, w tym również przez doświadczenie opowiadania o sobie i świecie, poddane jest wpływom społecznej semantyki właściwej danej historycznej chwili (z jej ideologią wyrażaną w hasłach, sloganach i innych – jak się je określa – mentalnych kliszach). Przy udzielaniu odpowiedzi na pytania schematy poznawcze pojawiają się przeto zawsze (jak przy innych umysłowych czynnościach), lecz w warstwie sensu nadawanego pytaniu i w warstwie jego interpretacji są (jak przy innych okazjach) „zanurzone” w społecznym i kulturowym kontekście. Mając to na względzie należy raczej skłaniać się ku przeświadczeniu, że [...] temu samemu pytaniu mogą być nadane różne znaczenia i konotacje przez ludzi różniących się wiekiem, kulturą, płcią, wykształceniem i doświadczeniem osobistym [Wejland 1993, s. 31].

Objaśniane kognitywistycznie, jak u Schwarza i u nas – za pomocą koncepcji schematów poznawczych, rezultaty eksperymentów przeprowadzanych w Stanach Zjednoczonych, Niemczech i Polsce są więc i zarazem nie są porównywalne. Są porównywalne w tym znaczeniu, iż tu i tam, wysłuchując pytań i odpowiadając na nie respondenci sięgali po schematy do swoich umysłów (tak jak wszędzie sięgali do swojej autobiograficznej pamięci), nie są zaś porównywalne jako „niewspółmierne kulturowo”. Podobne wnioski wypowiedział ostatnio sam Norbert Schwarz w artykule *Self-reports in consumer research: the challenge of comparing cohorts and cultures* [Schwarz 2003]. Stwierdził tam mianowicie, że różnice kulturowe związane są ze stylami poznawczymi (*cognitive styles*) i wpływają na udzielanie odpowiedzi na pytania w badaniach opinii i rynku. Argumentów dostarczyli tu Ji, Schwarz i Nizbet, którzy – w eksperymencie podobnym do wszystkich wcześniejszych – zapytali studentów w Chinach i Niemczech o satysfakcję z ich całego życia i satysfakcję z życia studenckiego. Każdą grupę podzielono na dwie części w każdej z nich zmieniając

kolejność tych pytań. Wśród niemieckich studentów zależność między odpowiedziami na oba pytania wzrosła z $r=0,53$ dla porządku „całe życie – życie studenckie” do $r=0,78$ dla układu odwrotnego. W przypadku studentów z Chin wystąpiła podobna zależność, kiedy oceniali całe życie i życie studenckie – $r=0,50$, wyraźnie zmalała ona jednak, do $r=0,36$, kiedy najpierw oceniali oni swoje życie studenckie, a następnie mówili o satysfakcji z życia w ogóle. Słusznie czyni Schwarz wyjaśniając te różnice odmiennymi normami kulturowymi, a zwłaszcza tym, że w kulturach, których przedstawiciele uczestniczyli w eksperymencie, zupełnie inaczej traktuje się sukcesy indywidualne. W Niemczech istnieje nacisk na indywidualizm i osiąganie osobistych sukcesów, w Chinach natomiast podkreślane są raczej osiągnięcia kolektywne [Schwarz 2003, s. 592]. Takie same różnice – choć już nie w skali całych kultur – odnotowano, gdy chodzi o wiek: wpływ porządku odpowiedzi okazał się wyraźniejszy u osób starszych¹ (szczególnie, kiedy mamy do czynienia z ustną prezentacją im kafeterii).

Nadzieje pokładane w psychologii poznawczej na początku jej współpracy z metodologią wywiadu kwestionariuszowego spełniły się tylko połowicznie. Jeśli wierzono, że jest ona w stanie dostarczyć metodologom mocnych podstaw teorii zadawania pytań i uzyskiwania odpowiedzi, to po kolejnych rozważaniach trzeba było tę wiarę uznać za utopię lub przynajmniej za wiarę przedwcześnie zrodzoną. Jeśli jednak oceniając już wtedy możliwości psychologii poznawczej (zwłaszcza w tak „okrojonej” wersji, jaką stosował Schwarz) trzeźwo i bez przesadnego entuzjazmu oczekiwano, że wyzwoli ona pewne nowe impulsy badawcze i że, co może równie ważne, udostępni metodologom wywiadu kwestionariuszowego cały swój (ogromny, bądź co bądź) potencjał eksplanacyjny, to – mimo wszystkich dostrzeżonych ograniczeń – te nadzieje nie zostały przez nią zawiedzione. Od psychologii poznawczej, jak od każdej innej dziedziny szeroko pojętej humanistyki, domagać się można nie więcej, niż ma ona nagromadzonej wiedzy i doświadczeń w skromnym polu swoich kompetencji. Tam, gdzie dosięga własnego horyzontu epistemologicznego i gdzie znajduje się kres jej własnych możliwości badawczych, tam – na obszarach pogranicza – spotkać się musi z innymi dyscyplinami naukowymi. Już sama ona rozumiała przecież, iż założenia, że [...] *umysły jak maszyny lub komputer są takie same w każdym czasie i w każdym miejscu* [...] [Schwarz 2003, s. 591] – nie da się dłużej utrzymać. Na obszarach pogranicza i ona, i metodologia wywiadu kwestionariuszowego zetknąć się muszą przede wszystkim z psychologią międzykulturową, z międzykul-

¹ W wywiadach telefonicznych pytano respondentów, które z wymienionych miast jest według nich najatrakcyjniejsze: Waszyngton raz umieszczono na pierwszej, a innym razem na ostatniej pozycji na liście. Wśród osób między 20 a 40 rokiem życia odsetek wybierających to miasto wzrósł z 29% (gdy znajdowało się na pierwszej pozycji) do 37%, gdy wymieniano je na końcu. Natomiast wśród osób powyżej 65 roku życia Waszyngton wybierało odpowiednio: 17% (z początku listy) i 41% (z jej końca) [Schwarz 2003, s. 589].

turowym językoznawstwem, z antropologią kultury (także tą o kognitywistycznym nastawieniu) i oczywiście – niechby to nawet dla metodologów miało być powrotem do źródeł – z socjologią pełną odzyskanej wyobraźni teoretycznej i badawczego wigoru. Może taka dopiero współpraca otworzy naprawdę szeroko przestrzeń badawczą metodologom wywiadu kwestionariuszowego (a i technik pokrewnych również). Może ziści się dzięki niej marzenie wielu z nich w budowie teoretycznie mocnych i empirycznie adekwatnych „modeli respondentów” w różnym wieku, z różnych kultur, może o różnych poziomach wykształcenia, płci, poglądach religijnych itp. Czas pokaże, ile w tym znowu niepoprawnych złudzeń, a ile – uzasadnionego dotychczasowymi doświadczeniami – roztropnego optymizmu.

BIBLIOGRAFIA

- Aronson E. (red.) [2001], *Człowiek istota społeczna. Wybór tekstów*. Warszawa: PWN.
- Aronson E., Wilson T. D., Akert R. M. [1997], *Psychologia społeczna*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Babbie E. [2003], *Badania społeczne w praktyce*. Warszawa: PWN.
- Bishop G. F., Hippler H.-J., Schwarz N., Strack F. [1987], *A comparison of response effects in self-administered and telephone surveys*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/11.
- Blalock H. M. [1975], *Statystyka dla socjologów*. Warszawa: PWN.
- Bless H., Bohner G., Hild T., Schwarz N. [1992], *Asking difficult questions: task complexity increases the impact of response alternatives*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/03.
- Bless H., Strack F., Schwarz N. [1992], *The informative functions of research procedures bias and the logic of conversation*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/11.
- Bohner G., Bless H., Schwarz N., Strack F. [1988], *What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/02.
- Boksański Z., Piotrowski A. [1977], *Socjolingwistyczne aspekty stosowania wywiadu kwestionariuszowego*. Studia Socjologiczne, 1.
- Bourdieu P. [1993], *Public opinion does not exist*. [w:] *Sociology in questions*. London: Sage.
- Brewer M. B., Dull V. T., Jobe J. B. [1989], *Social cognition approach to reporting chronic conditions in health surveys*. [w:] *Vital and Health Statistics. Series 6: Cognition and Survey Measurement*, No. 3.
- Bruner J. S. [1978], *Poza dostarczone informacje – studia z psychologii poznania*. Warszawa: PWN.
- Brzeziński J. [1980], *Elementy metod badań psychologicznych*. Warszawa: PWN.
- Cantor N., Mischel W. [1993], *Prototypy w spostrzeganiu osób*. [w:] T. Maruszewski (red.), *Poznanie, afekt, zachowanie*. Warszawa: PWN. s. 20–52.
- Czapiński J. [1985], *Przestanki ustosunkowań wobec innych ludzi*. [w:] M. Lewicka (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego*. Warszawa: Książka i Wiedza. s. 79–144.
- Czyżewski M. [1998], *Etnometodologia*. [w:] *Encyklopedia Socjologii*. T. 1. Warszawa: Oficyna Naukowa. s. 198–201.
- Daniłowicz P., Sawiński Z., Sztabiński F., Sztabiński P. B. [1992], *Podręcznik socjologicznych badań ankietowych*, Warszawa: IFiS PAN.

- Domański H., Sawiński Z., Sztabiński F., Sztabiński P. B., [1995], *Badania społeczne w latach dziewięćdziesiątych. Kontynuacje i zmiany*. ASK, 1.
- Ferguson G. A., Takane Y. [2002], *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*. Warszawa: PWN.
- Gerstman S. [1972], *Rozmowa i wywiad w psychologii*. Warszawa: PWN.
- Giza-Poleszczuk A. [1990], *Teoretyczna krytyka badań empirycznych*. [w:] A. Giza-Poleszczuk, E. Mokrzycki (red.), *Teoria i praktyka socjologii empirycznej*. Warszawa: IFiS PAN.
- Gostkowski Z. [1974], *O potrzebie humanizacji masowych badań typu „surveyowego”*. Studia Socjologiczne, 1.
- Gostkowski Z. [1976], *O poprawę jakości badań surveyowych*. Studia Socjologiczne, 3.
- Gostkowski Z. [1992], *Respondent jako „pełny człowiek” w badaniach surveyowych*. [w:] Z. Gostkowski (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. IX. Warszawa: IFiS PAN. s. 10–38.
- Gremy J.-P. [1995], *Wpływ sposobu formułowania pytań kwestionariuszowych na uzyskanie odpowiedzi*. ASK 2.
- Grice H. P. [1980], *Logika a konwersacja*. [w:] B. Stanosz (red.), *Język w świetle nauki*. Warszawa: Czytelnik. s. 91–112.
- Grzelak J. L. [1991], *Orientacje społeczne a percepcja innych ludzi*. [w:] M. Kofta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć*. Warszawa: PWN. s. 141–168.
- Hippler H.-J., Schwarz N. [1986], *Not forbidding isn't allowing: the cognitive basis of the forbid-allow asymmetry*. Public Opinion Quarterly 50. s. 87–96.
- Hippler H.-J., Schwarz N. [1987], *Response effects in surveys*. [w:] H.-J. Hippler, N. Schwarz, S. Sudman (eds.), *Social information processing and survey methodology*. New York: Springer Verlag – 18. s. 102–122.
- Hippler H.-J., Schwarz N. [1988], *„Non opinion“-filters: a cognitive perspective*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/04.
- Hippler H.-J., Schwarz N. [1992], *The impact of administration modes on response effects in surveys*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/14.
- Hippler H.-J., Schwarz N., Noelle-Neumann E. [1989], *Response order effects in dichotomous questions: the impact of administration mode*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 89/17.
- Hippler H.-J., Schwarz N., Noelle-Neumann E., Knäuper B., Clark L. [1991], *Der Einfluß numerischer Werte auf die Bedeutung verbaler Skalenendpunkte*. ZUMA-Nachrichten Nr. 28.
- Hippler H.-J., Schwarz N., Sudman S. (eds.) [1987], *Social information processing and survey methodology*. New York: Springer Verlag.

- Hyers A. D., Zimmerman A. [2002], *Using segmentation modelling to predict graduation at a two-year technical college. (Statistical Data Included)*. Community College Review, Summer.
- Jobe J. B., Mingay D. J. [1991], *Cognition and survey measurement: history and overview*. Applied Cognitive Psychology, Vol. 5.
- Jobe J. B., White A. A., Mingay D. J., Sanchez M. J., Loftus E. F. [1990], *Recall strategies and memory for health-care visits*. The Milbank Quarterly, Vol. 68, No. 2.
- Kłoskowska A. [1999], *Kultura*. [w:] *Encyklopedia Socjologii* T. 2. Warszawa: Oficyna Naukowa. s. 99–110.
- Kofta M. [1985], *Procesy atrybucji w spostrzeganiu społecznym*. [w:] M. Lewicka (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego*. Warszawa: Książka i Wiedza. s. 175–216.
- Kofta M. [1991], *Człowiek jako przyczyna zdarzeń*. [w:] M. Kofta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć*. Warszawa: PWN. s. 169–203.
- Kołodziej I. [1980], *Czym grzeszy wywiad?* Studia Socjologiczne, 1.
- Kozielecki J. [1997], *Koncepcje psychologiczne człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo „Żak”.
- Kruglanski A. W. [1986], *Logika poznania naiwnego – proces i treść. Inne spojrzenie na teorię atrybucji*. [w:] T. Maruszewski (wybór i opracowanie), *Poznanie i zachowanie*. Poznań: Wydawnictwo UAM. s. 75–101.
- Krzewińska A. [2004], *Zastosowanie analizy AnswerTree do badania dalekiego kontekstu*. Przegląd Socjologiczny, t. LIII/1.
- Kubiak A. [1985], *Badania weryfikacyjne: założenia, procedury, wyniki. (Szkielet zagadnień)*. [w:] K. Lutyńska (red.), *Z metodologii i metodyki socjologicznych badań terenowych*. z 8, Warszawa: IFiS PAN.
- Kubiak A., Rostocki W. A. [1993], *Metodologiczne problemy badania opinii publicznej w Polsce – społeczna przestrzeń wywiadu kwestionariuszowego*. Przegląd Socjologiczny, T. XL/2.
- Kubiak A., Przybyłowska I. [1999], *Metodologia pragmatyczna Jana Lutyńskiego – propozycje klasyfikacji pytań kwestionariuszowych*. Przegląd Socjologiczny T. XLVIII/1. s. 101–112.
- Kubiak A., Przybyłowska I., Rostocki W. A. [1992], *Společna przestrzeń wywiadu kwestionariuszowego*. [w:] Z. Gostkowski (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. IX. Warszawa: IFiS PAN. s. 69–101.
- Kubiak A., Przybyłowska I., Rostocki W. A. [1998], *Badania ankietowe*. [w:] *Encyklopedia Socjologii*. T. 1. Warszawa: Oficyna Naukowa. s. 51–58.
- Kuczyński P. [1977], *Metoda ankietowa w badaniu zachowań. (Analiza krytyczna założeń metodologicznych i filozoficznych)*. Studia Socjologiczne, 1.
- Lassler J., Tourangeau R., Salter W. [1989], *Questionnaire design in the cognitive research laboratory*. Vital and health statistics. Questionnaire design in the cognitive research laboratory. Series 6: Cognition and survey measurement No. 1.

- Lewicka M. [1985], *Afektywne i deskryptywne mechanizmy spostrzegania innych ludzi*. [w:] M. Lewicka (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego*. Warszawa: Książka i Wiedza. s. 19–77.
- Lindsay P. H., Norman D. A. [1984], *Procesy przetwarzania informacji u człowieka – wprowadzenie do psychologii*. Warszawa: PWN.
- Lutyńska K. [1975], *Pilotaż „pogłębiony”. Koncepcja, realizacja i analiza materiałów pilotażowych*, [w:] Z. Gostkowski, J. Lutyński (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. V, Wrocław: Ossolineum.
- Lutyńska K. [1984], *Wywiad kwestionariuszowy. Przygotowanie i sprawdzenie narzędzia badawczego*. Wrocław: Ossolineum.
- Lutyńska K. [2000], *Metodologia badań socjologicznych. Bibliografia adnotowana książek za lata 1945–1999*. Warszawa: IFiS PAN.
- Lutyńska K. [2000], *Problemy drażliwe w badaniach socjologicznych w Polsce*. ASK, 9.
- Lutyńska K. [2002], *Metodologia badań socjologicznych. Bibliografia artykułów metodologicznych w wybranych czasopismach oraz książkach za lata 1945–2000*. Warszawa: IFiS PAN.
- Lutyńska K., Wejland A. P. (red.) [1983], *Wywiad kwestionariuszowy. Analizy teoretyczne i badania empiryczne*, Wrocław: Ossolineum.
- Lutyński J. [1972], *Analiza procesu otrzymywania informacji w badaniach z zastosowaniem wywiadu kwestionariuszowego*, [w:] Z. Gostkowski, J. Lutyński, (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. IV, Wrocław: Ossolineum.
- Lutyński J. [1975], *Analizy weryfikacyjne w badaniach z zastosowaniem wywiadu kwestionariuszowego, ich rodzaje i możliwości*. [w:] Z. Gostkowski, J. Lutyński, (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. V, Wrocław: Ossolineum.
- Lutyński J. [1975], *Cele, przebieg i wstępne wyniki badań weryfikacyjnych we Wrocławku w 1973 r.* [w:] Z. Gostkowski, J. Lutyński, (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. V, Wrocław: Ossolineum.
- Lutyński J. [1983], *Techniki otrzymywania materiałów i ich podział*. [w:] K. Lutyńska, A. P. Wejland (red.), *Wywiad kwestionariuszowy. Analizy teoretyczne i badania empiryczne*. Wrocław: Ossolineum.
- Lutyński J. [1994], *Metody badań społecznych. Wybrane zagadnienia*. Łódź: Łódzkie Towarzystwo Naukowe.
- Łukaszewski W. [2000], *Psychologiczne koncepcje człowieka*. [w:] J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*. Tom 1. Podstawy psychologii. Gdańsk: GWP.
- Markus H. [1993], *Ja w myśli i pamięci*. [w:] T. Maruszewski (red.), *Poznanie, afekt, zachowanie*. Warszawa: PWN. s. 102–130.
- Martin E., Tucker C. [1999], *Toward a research agenda: future development and applications of cognitive sciences to survey*. [w:] M. G. Sirken, D. J. Hermann, S. Schechter, N. Schwarz, J. M. Tanur, R. Tourangeau (eds.), *Cognition and survey research*. New York: Wiley.

- Maruszewski T. [1983], *Analiza procesów poznawczych jednostki w świetle idealizacyjnej teorii nauki*. Poznań: Wydawnictwo UAM.
- Maruszewski T. [1993], *Wprowadzenie*. [w:] T. Maruszewski (red.), *Poznanie, afekt, zachowanie*. Warszawa: PWN. s. 15–19.
- Maruszewski T. [1996], *Psychologia poznawcza*. Warszawa: Znak – Język – Rzeczywistość, Polskie Towarzystwo Semiotyczne.
- Maruszewski T. [2001], *Psychologia poznania*. Gdańsk: GWP.
- Means B., Nigam A., Zarow M., Loftus E. F., Donaldson M. S., Washington G. [1989], *Autobiographical memory for health-related events*. Vital and Health Statistics. Section 6: Cognition and Survey Measurement. No. 2.
- Means B., Swan E. G., Jobe J. B., Esposito J. L., Loftus E. F. [1989], *Recall strategies for estimation of smoking levels in health surveys*. Materiały przygotowane na coroczne spotkanie American Statistical Association w Waszyngtonie 6–10.08.1989, sponsorowane przez Section on Survey Research Methods.
- Means B., Swan G. E., Jobe J. B., Swan G. E. [1991], *An alternative approach to obtaining personal history data*. [w:] P. P. Biemer, G. Forsman, R. M. Groves, L. E. Lyberg, N. A. Mathiowetz, S. Sudman (eds.), *Measurement errors in surveys*. New York: Wiley. s. 167–184.
- Oppenheim A. N. [1992], *Questionnaire design, interviewing and attitude measurement*, London: Pinter Publishers.
- Ossowska M. [2000], *Normy moralne. Próba systematyzacji*. Warszawa: PWN.
- Paszkiewicz E. [1983], *Struktura teorii psychologicznych. Behawioryzm, Psychoanaliza, Psychologia humanistyczna*. Warszawa: PWN.
- Piotrowski A. [1979], *Koncepcje procesu komunikowania w socjologii*. Przegląd Socjologiczny, T. XXXI/1.
- Podgórecki A. [1966], *Prestiż prawa*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Podręcznik ankietera* [2000], Z. Sawiński, P. B. Sztabiński, F. Sztabiński (red.), Warszawa: IFiS PAN.
- Presser S., Schuman H. [1980], *The measurement of a middle position in attitude surveys*. Public Opinion Quarterly.
- Przybyłowska I. [1978], *Wywiad swobodny ze standaryzowaną listą poszukiwanych informacji i możliwości jego zastosowania w badaniach socjologicznych*. Przegląd Socjologiczny T. XXX.
- Przybyłowska I. [1996], *Proces akulturacji sondaży opinii publicznej w Polsce*. Przegląd Socjologiczny, T. XLV.
- Riggle E. D., Ottati V. C., Wyer R. S., Kuklinski J., Schwarz N. [1991], *Bases of political judgments: the role of stereotypic and non-stereotypic information*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/17–22.

Rostocki W. A. [1992], *Kłamstwo obronne w ujęciu M. Ossowskiej a etyczne problemy wywiadu kwestionariuszowego w socjologii*. [w:] Z. Gostkowski (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. IX. Warszawa: IFiS PAN. s. 39–51.

Salovey P., Jobe J. B., Willis G. B., Sieber W. J., Sleses van der S., Truck D. C., Smith A. F. [1989], *Response errors and bias in the recall of chronic pain*. Materiały przygotowane na coroczne spotkanie American Statistical Association w Waszyngtonie 6–10.08.1989, sponsorowane przez Section on Survey Research Methods.

Schwarz N. [1990a], *Assessing frequency reports of mundane behaviors. Contributions of cognitive psychology to questionnaire construction*. [w:] C. Hendrick, M. S. Clark (eds.), *Research methods in personality and social psychology*. London: Sage. s. 98–119.

Schwarz N. [1990b], *What respondents learn from scales: the informative functions of response alternatives*. *International Journal of Public Opinion Research* Vol. 2, No. 3.

Schwarz N. [1991a], *Assimilation und Kontrast in der Urteilsbildung: Implikationen für Fragerihenfolgeeffekte*. ZUMA-Nachrichten Nr. 91/29.

Schwarz N. [1991b], *In welcher Reihenfolge fragen? Kontexteffekte in standardisierten Befragung*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/16.

Schwarz N. [1993], *Context effects in attitude measurement*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 93/05.

Schwarz N. [1993], *Judgment in a social context: biases, shortcomings and the logic of conversation*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 93/03.

Schwarz N. [1996], *Cognition and communication: judgmental biases, research methods, and the logic conversation*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Schwarz N. [1996], *Questionnaire design: the rocky road from concepts to answers*. [w:] L. Lyberg, P. Bimer, M. Collins, E. de Leeuw, C. Dippo, N. Schwarz, D. Trewin (eds.), *Survey measurement and process quality*. New York: Wiley.

Schwarz N. [1998], *Cognitive research into survey measurement: its influence on survey methodology and cognitive theory*. [w:] M. G. Sirken, D. J. Herrmann, S. Schechter, N. Schwarz, J. M. Tanur, R. Tourangeau (eds.), *Cognition and survey research*. New York: Wiley.

Schwarz N. [2003], *Self-reports in consumer research: the challenge of comparing cohorts and cultures*. *Journal of Consumer Research* Vol. 29.

Schwarz N., Bienias J. [1987], *What mediates the impact of response alternatives on behavioral reports?* ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/05.

Schwarz N., Bienias J. [1990], *What mediates the impact of response alternatives on frequency reports of mundane behaviors?* *Applied Cognitive Psychology*. Vol. 4. s. 61–72.

Schwarz N., Bishop G. F., Hippler H.-J., Strack F. [1989], *Psychological sources of response effects in self-administered and telephone surveys*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 89/01.

Schwarz N., Bless H. [1991], *Constructing reality and its alternatives: an inclusion/exclusion model of assimilation and contrast effects in social judgment*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/05.

Schwarz N., Bless H. [1991], *Scandals and the public's trust in politicians: assimilation and contrast effects*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/09.

Schwarz N., Bless H., Bohner G., Harlacher U., Kellenbenz M. [1988], *Response scales as frames of references. The impact of frequency range on diagnostic judgments*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/06.

Schwarz N., Bless H., Strack F., Klumpp G., Simons A. [1990], *Ease of retrieval as information: another look at the availability heuristic*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 90/06.

Schwarz N., Bless H., Wänke M. [1992], *Subjective assessments and evaluations of change. Lessons from social cognition research*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/12.

Schwarz N., Hippler H.-J. [1987], *What response scales may tell your respondents: informative functions of response alternatives*. [w:] H.-J. Hippler, N. Schwarz, S. Sudman (eds.), *Social information processing and survey methodology*. New York: Springer Verlag. s. 102–122.

Schwarz N., Hippler H.-J. [1990], *Response alternatives: the impact of their choice and presentation order*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 90/08.

Schwarz N., Hippler H.-J. [1992], *Buffer items: when do they buffer and when don't they*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/13.

Schwarz N., Hippler H.-J., Noelle-Neumann E. [1992], *A cognitive model of response order effects in survey measurement*. [w:] N. Schwarz, S. Sudman (eds.), *Order effects in social and psychological research*. s. 187–201.

Schwarz N., Hippler H.-J., Noelle-Nueman E., Münkler T. [1989], *Response order effects in long lists: primacy, recency, and asymmetric contrast effects*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 89/18.

Schwarz N., Knäuper B., Higgins E. T. [1991], *Der Einfluss von Rangordnungsaufgaben auf nachfolgende Denkprozesse: Zur Aktivierung prozeduraler Sets*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/07.

Schwarz N., Knäuper B., Hippler H.-J., Noelle-Nuemann E., Clark L. [1990], *Rating scales: numeric values may change the meaning of scale labels*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 90/10.

Schwarz N., Münkler T., Hippler H.-J. [1989], *What determines a «perspective»? Contrast effects as a function of dimension tapped by preceding questions*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 1989/22 lub *European Journal of Social Psychology*. 1990 Vol. 20. s. 357–361.

Schwarz N., Scheuring B. [1988b], *Judgments of relationship satisfaction: Inter- and intraindividual comparison strategies as a function of questionnaire structure*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/11.

Schwarz N., Scheuring D. [1988a], *Die Vergleichsrichtung bestimmt des Ergebnis von Vergleichsprozessen: Ist – Idealdiskrepanzen in der Partnerwahrnehmung*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/15.

Schwarz N., Strack F. [1988a], *Evaluating one's life: a judgment model of subjective well-being*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/5.

- Schwarz N., Strack F. [1988b], *The survey interview and the logic of conversation: implications for questionnaire construction*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 88/03.
- Schwarz N., Strack F. [1990], *Context effects in attitude surveys: applying cognitive theory to social research*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 90/05.
- Schwarz N., Strack F., Hilton D., Naderer G. [1987], *Base-rates, representativeness, and the logic of conversation*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/10.
- Schwarz N., Strack F., Hippler H.-J. [1990a], *Kognitionspsychologie und Umfrageforschung: Themen und Befunde eines interdisziplinären Forschungsgebietes*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 90/07.
- Schwarz N., Strack F., Hippler H.-J., Bishop G. [1990b], *The impact of administration mode on response effects in survey measurement*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 90/02.
- Schwarz N., Strack F., Müller G., Chassein B. [1987], *The range of response alternatives may determine the meaning of question*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/06.
- Schwarz N., Wänke M., Bless H. [1993], *Subjective assessments and evaluations of change: some lessons from social cognition research*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 93/04.
- Singer E., Hippler H.-J., Schwarz N. [1992], *Confidentiality assurances in surveys: reassurances or threat?* ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/08.
- Sirken M.G., Herrmann D. J., Schechter S., Schwarz N., Tanur J. M., Tourangeau R. (eds.) [1999], *Cognition and survey research*. New York: Wiley.
- Skeris P. [1980], *Etymologiczna koncepcja procesu komunikowania się*. Studia Socjologiczne, 1.
- Smith A. F., Jobe J. B., Mingay D. J. [1991], *Retrieval from memory of dietary information*. Applied Cognitive Psychology, vol. 5.
- Smolicz J. [1987], *Wartości rdzenne a tożsamość kulturowa*. Kultura i Społeczeństwo nr 1.
- Strack F., Martin L. L. [1987], *Thinking, judging, and communicating: a process account of context effects in attitude surveys*. [w:] H.-J. Hippler, N. Schwarz, S. Sudman (eds.), *Social information processing and survey methodology*. New York: Springer Verlag. s. 123–148.
- Strack F., Martin L. L., Schwarz N. [1987], *The context paradox in attitude surveys: assimilation or contrast?* ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/07.
- Strack F., Schwarz N., Chassein B., Kern D., Wagner D. [1989], *The salience of comparison standards and the activation of social norms: consequences for judgments of happiness and their communication*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 89/11.
- Strube G. [1987], *Answering survey questions: the role of memory*. [w:] H.-J. Hippler, N. Schwarz, S. Sudman (eds.), *Social information processing and survey methodology*. New York: Springer Verlag. s. 86–101.
- Strzeszewski M. [1996], „Efekt kolejności” w kafeerii pytań zamkniętych z „długą listą” (na przykładzie badań wyborczych). Przegląd Socjologiczny T. XLV.

- Sudman S. [1987], *Perspectives for future development* [w:] H.-J. Hippler, N. Schwarz, S. Sudman (eds.), *Social information processing and survey methodology*. New York: Springer Verlag.
- Sudman S., Bradburn N. M. [1974], *Response effects in surveys. A review and synthesis*. Chicago: Aldine.
- Sudman S., Bradburn N. M., Schwarz N. [1996], *Thinking about answers. The application of cognitive processes to survey methodology*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Sudman S., Schwarz N. [1987], *Contributions of cognitive psychology to data collection*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 87/09.
- Sulek A. [1996], *Socjologia a badania opinii publicznej*. Przegląd Socjologiczny T. XLV.
- Sulek A. [2001a], „Ilu jest w Polsce Żydów?” Eksperymentalne studium wpływu skali na odpowiedzi ankietowe. [w:] *Sondaż polski*. Warszawa: IFiS PAN. s. 175–187.
- Sulek A. [2001b], *Jak działa kwestionariusz? Forma pytania jako źródło zmienności odpowiedzi ankietowych*. [w:] *Sondaż polski*, Warszawa: IFiS PAN. s. 143–173.
- Sulek A. [2002], *Ogród metodologii socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Sztabiński F. [1997], *Ankieta pocztowa i wywiad kwestionariuszowy*, Warszawa: IFiS PAN.
- Sztabiński P. B. [1997], *Ankieterzy i ich respondenci. Od kogo zależą wyniki badań ankietowych?* Warszawa: IFiS PAN.
- Trzebiński J. [1985], *Rola schematów poznawczych w zachowaniach społecznych*. [w:] M. Lewicka (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego*. Warszawa: Książka i Wiedza. s. 257–346.
- Tuchańska B. [1975], *Analiza modelu wewnętrznej reakcji respondenta na pytanie w wywiadzie kwestionariuszowym*. [w:] Z. Gostkowski, J. Lutyński (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. V, Wrocław: Ossolineum.
- Tyszka T. [1999], *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: GWP.
- Vaus de D. A. [2002], *The nature of surveys* [w:] D. A. de Vaus (ed.), *Social Survey*. London: Sage.
- Wänke M., Schwarz N. [1992], *Comparative judgments: how the direction of comparison determines the answer*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 92/15.
- Wänke M., Schwarz N. [1996], *Reducing question order effects: the operation of buffer items*. [w:] L. Lyberg, P. Bimer, M. Collins, E. de Leeuw, C. Dippo, N. Schwarz, D. Trewin (eds.), *Survey measurement and process quality*. New York: Wiley.
- Wejland A. P. [1975], *Pilotaż. Szkic pojęcia*. [w:] Z. Gostkowski, J. Lutyński (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. V, Wrocław: Ossolineum.

Wejland A. P. [1990], *Skale dwubiegunowe. Komentarz do badań nad stereotypami grup zawodowych*. [w:] Z. Gostkowski (red.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. T. VIII, Warszawa: IFiS PAN.

Wejland A. P. [1993], *Wywiad kwestionariuszowy a logika konwersacji. O pracach Norberta Schwarza*. Przegląd Socjologiczny T. XLII.

Wejland A. P. [1999], *Kwestionariusz w wywiadzie socjologicznym. Podstawowe pojęcia*. Łódź, publikacja elektroniczna (plik KWESTION.HLP).

Wierzbicka A. [1983], *Genry mowy*. [w:] T. Dobrzyńska, E. Janus (red.), *Tekst i zdanie. Zbiór studiów*. Wrocław: Ossolineum. s. 125–137.

Wojciszke B. [1986], *Teoria schematów społecznych. Struktura i funkcjonowanie jednostkowej wiedzy o otoczeniu społecznym*. Wrocław: Ossolineum.

Wojciszke B. [1991], *Procesy oceniania ludzi*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Aneks 1 STRUKTURA PRÓBY

Badanie przeprowadzono na reprezentacyjnej dla Łodzi próbie imiennej, która liczyła 1300 osób. Operat losowania utworzony został z danych zawartych w bazie wojewódzkiej PESEL – Terenowego Banku Danych w Łodzi według stanu z końca marca 2001 roku. W operacie wyróżniono 5 warstw odpowiadających poszczególnym dzielnicom Łodzi, w każdej z warstw losowano n respondentów proporcjonalnie do liczby elementów w warstwie. Zastosowano schemat losowania systematycznego o kroku wyrażającym się wzorem: liczba elementów w warstwie dzielona przez docelową liczbę adresów w warstwie z losowym wyborem punktu startowego. Liczba wylosowanych adresów dla poszczególnych warstw wynosiła:

Bałuty	383 (29,5%);
Górnica	310 (23,8%);
Polesie	251 (19,3%);
Śródmieście	140 (10,8%);
Widzew	216 (16,6%).

Wylosowano 1300 osób, chociaż początkowo przyjęto, że próba będzie liczyła nie więcej niż 600 osób. Znając jednak poziom realizowalności próby w dużych miastach w Polsce, który szacuje się na około 40–50% i nie chcąc stosować próby rezerwowej postanowiono powiększyć liczbę adresów przynajmniej dwukrotnie. W obrębie próby zastosowano losowy podział respondentów na dwie podpróby (odpowiadające dwóm wersjom narzędzia badawczego). Podpróbę z osobami, które na liście miały numer nieparzysty, realizowano wersję A kwestionariusza, natomiast badanym o parzystym numerze zadawano pytania z wersji B. W sumie przeprowadzono 474 wywiady kwestionariuszowe, a zrealizowana próba nie jest reprezentatywna dla populacji dorosłych mieszkańców Łodzi¹, co nie jest istotne z punktu widzenia planowanych tu analiz metodologicznych.

¹ W badaniu było bardzo dużo niezrealizowanych wywiadów, a do najczęstszych przyczyn należały: nieobecność respondenta mimo wielokrotnych wizyt (ankieterzy mieli za zadanie iść pod wskazany adres trzy razy); odmowa wzięcia udziału w badaniu (były to zarówno odmowy bez podania powodu, jak i brak zainteresowania sondażem, ponadto czasami usprawiedliwiano się chorobą, własną niesprawnością, czy też nieobecnością wylosowanego w czasie, kiedy realizowano badanie). Stosunkowo niewielki odsetek stanowiły adresy puste, wyprowadzenie się czy też śmierć respondenta. Odmowy w tym

W wyniku kontroli wypełnionych kwestionariuszy do dalszych analiz wykorzystano 451 wywiadów (229 dla wersji A oraz 222 dla wersji B), przy czym wśród odrzuconego materiału znalazły się: 1) niedokończone wywiady kwestionariuszowe, w których na większość pytań respondenci udzielali odpowiedzi *nie wiem*, a ankieterzy stwierdzili, że osoby te nie rozumiały pytań, nie wiedziały nic na dany temat, ale bardzo chciały wziąć udział w badaniu, 2) wywiady przeprowadzone z osobami niewidzącymi lub z osobami niepełnoletnimi (które zostały wylosowane, ponieważ mylnie zapisano ich numer PESEL). Tak duży odsetek niezrealizowanych i odrzuconych wywiadów nie zakłócił jednak podziału próby na dwie równoważne podpróby. Analiza² ujawniła, że podpróby te nie różnią się w sposób istotny statystycznie pod względem rozkładu podstawowych cech społeczno-demograficznych (dzielnicy, płci, wieku, wykształcenia i stanu cywilnego), można je zatem traktować jako dwie równoważne podpróby i dokonywać w ich obrębie porównań (niżej podajemy dokumentację empiryczną dla tej tezy).

Strukturę próby i podprób według dzielnicy zamieszkania respondenta przedstawiamy w tabeli 1.

Tabela 1.

Dzielnica, w której mieszkali respondenci (dane w %)

Miejsce zamieszkania	Odsetek osób w:		
	Wersji A	Wersji B	Całej próbie
Bałuty	32,3	34,2	33,3
Górna	25,8	21,2	23,5
Polesie	14,4	20,7	17,5
Śródmieście	10,9	8,6	9,8
Widzew	16,6	15,3	16,0
Razem	100,0	100,0	100,0

$$\chi^2=4,46; p=0,35$$

Źródło: badania własne.

Wśród 451 respondentów 55,7% stanowiły kobiety, a 44,3% stanowili mężczyźni. W podpróbach proporcje te zostały zachowane – 55,9% kobiet i 44,1% mężczyzn w wersji A oraz 55,4% kobiet i 44,6% mężczyzn w wersji B ($\chi^2=0,01$ $p=0,91^3$).

badaniu nie są przedmiotem naszej analizy, dlatego też nie będziemy dokładniej omawiać tego zagadnienia.

² W przypadku płci, wykształcenia, stanu cywilnego i miejsca zamieszkania postawiono hipotezy, że nie ma zależności między wersją kwestionariusza a – osobno – każdą z tych zmiennych. Stosując χ^2 mogliśmy ustalić, że żadna z tych hipotez nie została sfalsyfikowana. Natomiast w przypadku wieku zastosowano test t dla grup niezależnych, co pozwoliło stwierdzić, że średnie w podpróbach nie różnią się w sposób istotny statystycznie.

³ Wykaz symboli współczynników statystycznych umieszczamy w *Aneksie 5*.

Strukturę wieku badanej próby i podprób przedstawia tabela 2. Zwracamy uwagę na to, że niedoreprezentowana jest kategoria osób młodych. Przeważają natomiast starsi badani, których zdecydowanie łatwiej zastać w domu, mają więcej wolnego czasu i chętniej godzą się na wywiad. Testem t dla grup niezależnych sprawdzono różnicę między średnimi wieku dla obu wersji kwestionariusza i okazało się, że różnica jest nieistotna statystycznie. Średnia wieku dla wersji A wyniosła $M=56,11$ ($S=14,90$), natomiast w wersji B przyjęła wartość $M=54,44$ ($S=14,96$). Na tej podstawie możemy stwierdzić, że obie podpróby nie różnią się pod względem wieku badanych ($F=1,41$; $p=0,23$).

Tabela 2.

Wiek respondentów (dane w %)

Wiek respondentów	Odsetek osób w:		
	Wersji A	Wersji B	Całej próbie
Do 30 lat	4,4	5,4	4,9
Od 31 do 40 lat	10,5	12,6	11,5
Od 41 do 50 lat	19,7	23,9	21,3
Od 51 do 60 lat	26,2	19,8	23,1
Od 61 do 70 lat	17,0	22,5	19,7
powyżej 70 lat	22,3	15,8	19,1
Razem	100,0	100,0	100,0

Źródło: badania własne.

Największy odsetek badanych ma wykształcenie średnie. Następną grupę pod względem liczebności stanowią osoby z wyższym wykształceniem, potem zaś kolejno z wykształceniem niepełnym średnim i z wykształceniem podstawowym. Taka sama kolejność utrzymuje się w podpróbach dla obu wersji kwestionariusza (pokazuje to tabela 3). Podpróby więc nie różnią się pod względem wykształcenia respondentów.

Tabela 3

Wykształcenie respondentów (dane w %)

Wykształcenie respondentów	Odsetek osób w:		
	Wersji A	Wersji B	Całej próbie
Nie wyższe niż podstawowe	18,3	19,4	19,0
Niepełne średnie	23,2	22,1	22,7
Średnie	37,1	29,3	33,3
Powyżej średniego	21,4	28,0	24,6
Braki danych	0	1,2	0,4
Razem	100,0	100,0	100,0

$$\chi^2=9,88; p=0,27$$

Źródło: badania własne.

Wywiady były najczęściej przeprowadzane z osobami pozostającymi w stałych związkach (zarówno formalnych, jak i nieformalnych). Dość duży odsetek stanowili respondenci owdowiali, ponieważ spora część badanych to osoby powyżej 60 roku życia. Niewielu ankietowanych zadeklarowało się jako osoby rozwiedzione lub stanu wolnego. Także w tym przypadku różnice między próbami są nieistotne statystycznie. Dokładne rozkłady prezentuje tabela 4.

Tabela 4.

Stan cywilny respondentów (dane w %)

Stan cywilny	Odsetek osób w:		
	Wersji A	Wersji B	Całej próbie
Kawaler/panna	5,7	8,6	7,1
Zona/zamężna lub pozostający w stałym związku	59,8	59,5	59,6
Rozwiedziony/rozwiedziona	8,7	9,5	9,1
Wdowiec/wdowa	25,8	22,5	24,2
Razem	100,0	100,0	100,0

$$\chi^2=1,88; p=0,60$$

Źródło: badania własne.

Aneks 2 ORGANIZACJA BADAŃ

Przeprowadzenie badania metodologicznego wymaga bardzo starannego i dokładnego przygotowania narzędzi badawczych, przeszkolenia ankietatorów oraz zaplanowania fazy terenowej.

W ostatnim tygodniu sierpnia wysłano do wszystkich wylosowanych respondentów listy zapowiednie zawierające informacje na temat:

- ośrodka organizującego badanie (Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego),
- czasu prowadzenia badań (od 3 do 23 września),
- celu badań (poznanie opinii mieszkańców Łodzi na temat aktualnych wydarzeń w Polsce),
- tytułu badania (*Ludzkie sprawy*),
- losowego sposobu doboru respondenta,
- o konfidențialności odpowiedzi respondenta będą traktowane jako poufne, wyniki zostaną zaprezentowane jedynie w postaci zbiorczych zestawień statystycznych,
- dobrowolności badań⁴,
- możliwości uzyskania dodatkowych informacji (podać numer telefonu oraz godziny, w których można było porozmawiać z organizatorami badań),
- sposobu kontroli pracy ankietatorów (badanych proszono o niewyrzucanie listu, ale oddanie go ankietatorowi, jako dowodu jego wizyty).

Apelowano też w listach zapowiednich do respondentów o udział w badaniu i życzliwe przyjęcie ankietera. Jak w wielu innych podobnych przedsięwzięciach badawczych listy zapowiednie miały na celu nie tylko poinformowanie respondentów o prowadzonych badaniach, lecz również danie im możliwości ewentualnej telefonicznej odmowy (co usprawniło prace organizacyjne), a ankietantom ułatwić aranżację wywiadu oraz kontrolę ich pracy.

Ankietarami byli studenci socjologii po drugim i czwartym roku studiów, którzy mieli za sobą kurs *Metod i technik badań socjologicznych*. Studenci drugiego

⁴ Zdajemy sobie sprawę, że zapis o dobrowolności wzięcia udziału w sondażu opinii mógł obniżyć stopień realizowalności próby, jednak z powodów etycznych postanowiliśmy go zamieścić.

roku uczestniczyli w 105 godzinach zajęć z tego przedmiotu, na który składało się: 30 godzin wykładu, 30 godzin konwersatorium i 45 godzin ćwiczeń terenowych obejmujących przygotowanie i przeprowadzenie badań opinii z wykorzystaniem wywiadu kwestionariuszowego. Natomiast studenci czwartego roku zakończyli dwusemestralny 210 godzinny kurs z tego przedmiotu. Odpowiednio było to: 60 godzin wykładu, 60 godzin konwersatorium i 90 ćwiczeń terenowych⁵.

Przed przystąpieniem do badania wszyscy ankietery przeszli dokładne przeszkolenie polegające na szczegółowym zapoznaniu ich z kwestionariuszem i materiałami pomocniczymi (instrukcją dla ankietera, kartami respondenta, kartą realizacji wywiadu) oraz na przeprowadzeniu wywiadów między sobą, tzn. na ćwiczeniu, w którym te same osoby raz były ankietarami, a raz udawały respondentów. Ankietery nie zostali zapoznani z metodologiczną, ukrytą „warstwą” kwestionariusza. Wiedzieli tylko, że do 11 września mają zrealizować połowę liczby wywiadów z respondentami, którym na listach adresowych przypisano liczby nieparzyste, następnie zaś dostaną drugą porcję kwestionariuszy, którą będą realizować z badanymi oznaczonymi parzystymi numerami. Po pierwszej fazie badania, nawet jeśli nie zrealizowano wszystkich zaplanowanych wywiadów, ankietery oddawali badaczom niewypełnione kwestionariusze wersji A i dostali nowe pakiety do badań (składały się one z kwestionariusza w wersji B, nowej instrukcji dla ankietera i nowych kart respondenta). Taka wymiana materiałów miała na celu uniknięcie porównywania przez ankietery obydwu wersji i dociekanie, czemu mają służyć różnice pomiędzy poszczególnymi kwestionariuszami. Mieliśmy oczywiście świadomość, że ilość przeprowadzonych wywiadów w wersji A wpływa na dobrą znajomość tego kwestionariusza, ale mimo to chcieliśmy zapobiec porównaniom czynionym w sposób „systematyczny”. Staraliśmy się w ten sposób wyeliminować (lub przynajmniej zredukować) jedno z możliwych zakłóceń procesu badawczego. Praca ankietery według nas była rzetelna (o czym może świadczyć sposób wypełniania kwestionariuszy oraz zwrot listów zapowiednich). Jedynym problemem mogło być nikłe doświadczenie w pracy ankieterskiej, które – jak przypuszczamy – powodowało dużą liczbę odmów.

Po zakończeniu fazy terenowej badania (ostatnie wywiady zostały zrealizowane 21 września 2001 roku) do wszystkich respondentów, którzy wzięli w nim udział zostały wysłane listy z podziękowaniami, w których podkreślaliśmy, że odpowiedzi badanego staną się podstawą do analiz naukowych. List ten był dodatkową formą kontroli. Przypuszczaliśmy bowiem, że osoby, które go otrzymają, a nie uczestniczyły w badaniu, skontaktują się z nami. Nie odebraliśmy żadnego takiego sygnału. Ponieważ ankietery nie dotarli pod wszystkie adresy, pod

⁵ Chcemy przez to pokazać, że ankietery byli dobrze przygotowani do prowadzenia wywiadów kwestionariuszowych, pomimo że (uprzedzamy obecne wśród badaczy i metodologów nastawienie krytyczne) rekrutowali się spośród studentów.

które wcześniej wysłano list zapowiedni, więc do osób w ten sposób pominiętych wysłaliśmy listy z wyjaśnieniem, że z braku czasu, mimo wcześniejszych zapowiedzi, nie zdołaliśmy ich odwiedzić. Chcieliśmy w ten sposób pozostawić po sobie „niespalony”, dobry grunt dla innych badaczy i jednocześnie przeprosić „zawiedzionych” potencjalnych respondentów.

W przypadku niezrealizowania wywiadu każdy z ankietery miał obowiązek wypełnić kartę realizacji wywiadu, w której wyjaśniał powód nieprzeprowadzenia rozmowy z wylosowanym respondentem.

Aneks 3

NARZĘDZIE BADAWCZE

Szczególną uwagę przyłożyliśmy do skonstruowania kwestionariusza wywiadu i przygotowania materiałów pomocniczych. Każda z wersji kwestionariusza została powielona na papierze o innym kolorze (pozwoliło to na uniknięcie błędów związanych z realizacją niewłaściwych wersji z respondentami z danej podpróby), stworzono dla niej odrębną instrukcję oraz książeczkę z kartami respondenta⁶.

Instrukcja dla ankietera

Składała się ona z dwóch zasadniczych części: z instrukcji ogólnej, przedstawiającej zasady obowiązujące przy realizacji próby i aranżacji wywiadu oraz zadawaniu pytań i uzyskiwaniu odpowiedzi, a także instrukcji szczegółowej, dotyczącej kolejnych pytań w kwestionariuszu. Poinformowano ankieterów, że badanie prowadzone jest na próbie imiennej dorosłych mieszkańców Łodzi i że do wszystkich wylosowanych osób wysłano listy zapowiednie, które muszą odebrać jako dowody ich wizyty u respondenta. Aranżacja wywiadu powinna być zgodna z formułą umieszczoną na stronie tytułowej kwestionariusza.

Chcieliśmy, jeśli nie wyeliminować, to przynajmniej zmniejszyć wpływ czynników, które mogły zakłócić wywiad, a przede wszystkim obniżyć stopień jego standaryzacji. Stąd też nasza prośba do ankieterów, aby nie objaśniali pytań respondentom. Kiedy ci nie rozumieją pytania, ankieter co najwyżej może powtórzyć je dwukrotnie, co powinien zaznaczyć na marginesie kwestionariusza używając do tego odpowiednich oznaczeń. Nie wolno było czytać części pytań zapisanych kursywą, a odpowiedzi *trudno powiedzieć*, *nie wiem* można było zaznaczać tylko wtedy, gdy badany sam wskazywał taką odpowiedź. Przy pytaniach otwartych (w kwestionariuszu zamieszczono dwa takie pytania) należało jak najdokładniej zapisać odpowiedź. Kwestionariusz przewidywał dwa różne sposoby postępowania w przypadku wręczenia karty respondenta (KR). Ankieter mógł albo wręczyć KR i nie odczytywać kafeterii (pojawiała się wtedy w kwestionariuszu instrukcja *Wręczyć KARTE RESPONDENTA*), albo ją odczytać (co zalecała instrukcja *Wręczyć KARTE RESPONDENTA i odczytać kafeterię*). Poin-

⁶ W kwestionariuszu przewidziano wiele pytań, które wymagały wręczenia kart respondenta. Aby ułatwić pracę ankieterom zszyto je w wygodną do posługiwania się książkę.

struowano ankietę, jak mają postąpić, gdy badany zechce zmienić wcześniejszą odpowiedź (należy zaznaczyć odpowiedź nową i umieścić na marginesie, która z nich została wybrana jako pierwsza) lub gdy sami zapomną zadać pytanie (należy do niego wrócić i napisać przy nim *pytanie uzupełnione*). Po wyjściu z wywiadu ankietę musiał wypełnić aneks, który zawierał dodatkowe informacje o badaniu (datę, czas, liczbę osób trzecich obecnych w trakcie rozmowy, ich sposób zachowania, nastawienie badanego, numery pytania, które sprawiły trudność respondentowi). Dokładne trzymanie się instrukcji miało wpłynąć na utrzymanie wysokiego poziomu standaryzacji procedury badawczej.

Kwestionariusz wywiadu

Kwestionariusz⁷ został zatytułowany *Ludzkie sprawy*, gdyż chcieliśmy posłużyć się na tyle ogólnym „hasłem wywoławczym”, aby nie sugerować respondentom, jakie pytania będą się pojawiać i jednocześnie nie odstraszać zbyt trudnymi sformułowaniami. Chcieliśmy wzbudzić przekonanie, że będą potrafili udzielić odpowiedzi na pytania. Z formuły aranżacyjnej badani dowiedzieli się, że ankietę są studentami Instytutu Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego. Mielśmy nadzieję, że nawet, jeśli nie „skusi” ich sama perspektywa wzięcia udziału w badaniu, to przynajmniej zechcą udzielić pomocy studentom. Podkreślano losowy dobór próby i zapewniano o konfidencjonalności.

Każda z wersji kwestionariusza składała się z sześciu bloków tematycznych i metryczki. Obie wersje kwestionariusza różniły się między sobą kolejnością poszczególnych bloków, kolejnością pytań w bloku i budową pojedynczych pytań. Tabela 1 przedstawia układ bloków w wersjach kwestionariusza.

Tabela 1

Bloki tematyczne	Numery pytań w wersji:	
	A	B
Stosunek do prawa, ocena bezpieczeństwa	1 – 14	23 – 36
Równość obywateli wobec prawa	15 – 20	37 – 42
Opinie na temat: aborcji, homoseksualistów, rozwodów	21 – 27	43 – 49
Alkoholizm, narkomania, stosunek do osób chorych	28 – 34	50 – 56
Sprawy polityczne	35 – 56	1 – 22
Czas wolny, poczucie szczęścia	57 – 64	57 – 64
Metryczka	65 – 73	65 – 73

W wersji A zaczynaliśmy wywiad od spraw związanych z prawem i oceną poczucia bezpieczeństwa przez respondentów, natomiast w wersji B blok ten

⁷ Świadomie rezygnujemy z umieszczenia w książce kwestionariusza wywiadu, gdyż poszczególne pytania, które się na niego składały, zostały przez nas zaprezentowane w *Aneksie 4*.

pojawiał się jako drugi, poprzedzony pytaniami o sprawy związane z polityką. Blok „polityczny” w kwestionariuszu A został umieszczony jako piąty. Zabieg ten miał posłużyć zbadaniu, czy tematyka, od której zaczyna się kwestionariusz, wpływa na otrzymywane rezultaty i czy ujawni się w kwestionariuszu wpływ tak zwanego kontekstu dalekiego⁸ (czyli pytań bardzo od siebie w wywiadzie oddalonych).

Metryczka do obydwu wersji była identyczna i zawierała pytania mające przynieść podstawowe informacje o respondentach, a więc informacje na tematy takie jak: płeć, rok urodzenia, wykształcenie, stan cywilny, rodzaj zajęcia (miejsca pracy, bycia studentem, pozostawania na rencie, emeryturze, bycia bezrobotnym), sytuacja materialna, subiektywna ocena własnej sytuacji materialnej w porównaniu do sytuacji innych mieszkańców Łodzi, poglądy polityczne i stosunek do religii.

Każdy z bloków tematycznych był sygnalizowany respondentom odpowiednimi łącznikami, przy czym staraliśmy się, aby były one jak najbardziej neutralne i nie sugerowały, o co będziemy pytać w dalszej części kwestionariusza. Rozpoczynaliśmy wywiad od stwierdzenia *Zaczniemy naszą rozmowę od spraw aktualnych w Polsce*, gdyż stwierdziliśmy, że respondenci muszą mieć wyraźnie zaakcentowane, że ankietę przechodzi do zasadniczej części spotkania, czyli badania opinii. W dalszej części wywiadu przejścia pomiędzy blokami tematycznymi sygnalizowane były poprzez następujące zdania: *Proszę teraz o wyrażenie opinii w opisanych niżej sprawach; A teraz kilka pytań na inny temat; Teraz chciał(a)bym Pana(ia) zapytać o inne sprawy; Zmieńmy przedmiot naszej rozmowy; Na koniec naszej rozmowy przejdźmy jeszcze do nieco innych zagadnień; Prosimy jeszcze o podanie kilku informacji o sobie*. Kwestionariusz w wersji B miał nieznacznie zmienioną kolejność tych łączników⁹, co związane było z przedstawieniem kolejności poszczególnych bloków.

Pracowaliśmy też usilnie nad stroną graficzną kwestionariusza. Wszystkie instrukcje dla ankietę, reguły przejść, odpowiedzi *trudno powiedzieć, nie wiem* oraz kafeerie, których ankietę nie powinien czytać, były napisane kursywą. Dodatkowo przy odpowiedzi sygnalizującej brak opinii albo niemożność jej wyrażenia zastosowano większe wcięcie akapitu. Wszystko to po to, aby ankietę nie miał wątpliwości, do którego miejsca ma odczytywać pytanie, a które jego części w odczytywaniu pominąć. W pytaniach z kartą respondenta oprócz słownej instrukcji przed pytaniem został umieszczony odpowiedni symbol graficzny, przy-

⁸ Do badania kontekstu dalekiego została zastosowana analiza *AnswerTree*, którą przedstawiono w artykule opublikowanym w *Przeglądzie Socjologicznym* tom LIII/1 [Krzewińska 2004, s. 117–141].

⁹ Kolejność łączników bloków w wersji B była następująca: *Zaczniemy naszą rozmowę od spraw aktualnych w Polsce; Zmieńmy przedmiot naszej rozmowy; Proszę teraz o wyrażenie opinii w opisanych niżej sprawach; A teraz kilka pytań na inny temat; Teraz chciał(a)bym Pana(ia) zapytać o inne sprawy; Na koniec naszej rozmowy przejdźmy jeszcze do nieco innych zagadnień; Prosimy jeszcze o podanie kilku informacji o sobie*.

pominający ankietom, że ich respondenci będą musieli posłużyć się kartą. Przewidziano wystarczająco dużo miejsca na zapisanie odpowiedzi na pytania otwarte, na uwagi dotyczące poszczególnych pytań (na przykład informacje o kilkakrotnym czytaniu pytania) oraz na uwagi ankietorów dotyczące zachowania respondenta i przebiegu wywiadu.

Aneks 4

WYKAZ PORÓWNYWANYCH PYTAŃ

Hipotezy szczegółowe

Nie wszystkie pytania zawarte w kwestionariuszu służyły do testowania hipotez. Niektóre musiały zostać w nim umieszczone, żeby zapewnić łagodne, z punktu widzenia respondentów, przejścia pomiędzy kolejnymi pytaniami-bodźcami. Staraliśmy się, żeby takich „niepotrzebnych” pytań było jak najmniej, aby zbytnio nie wydłużać kwestionariusza. Każda z hipotez powinna być – jak „modelowo” przyjęliśmy – sprawdzona co najmniej dwa razy. Mieliśmy wszakże świadomość, iż dostosowanie się w pełni do tego „modelowego” wymagania sprawi, iż wywiady będą zbyt obciążające zarówno dla respondentów, jak i dla ankietorów. Niemniej jednak hipotez, które były przez nas sprawdzane tylko za pomocą jednego pytania, było niewiele. Za każdym razem piszemy zresztą o tym w omówieniu rezultatów badań starając się tam jednocześnie podchodzić do nich dość „ostrożnie”.

Kluczowe dla naszego badania metodologicznego jest omówienia różnic pomiędzy pytaniami w obu wersjach kwestionariusza. Opis poszczególnych pytań uporządkowaliśmy tu przy tym według sprawdzanych przez nas hipotez odpowiadających zagadnieniom, którymi zajmował się Norbert Schwarz¹⁰. Przed każdym numerem pytania umieszczamy literę oznaczającą wersję kwestionariusza, z którego pytanie pochodzi. Wszystkie hipotezy, które postawiliśmy w naszym badaniu, są wzorowane na hipotezach testowanych w badaniach Schwarza, towarzyszyła im jednak refleksja, iż w polskich realiach społecznych i kulturowych wyniki ich sprawdzania mogą okazać się przynajmniej częściowo inne niż u niego.

¹⁰ Kolejność hipotez odpowiada układowi zaprezentowanemu w *Rozdziale 3* i *Rozdziale 4*.

Numer Aneksu	Treść pytań	Testowana hipoteza
4.1	A_1. Czasem ludzie mają sprzeczne opinie na temat przestrzegania prawa. Która z tych dwóch opinii jest P. bliższa: 1. należy podporządkować się prawu niezależnie od tego, czy uważa się je za sprawiedliwe, czy za niesprawiedliwe? 2. należy podporządkować się prawu tylko wtedy, gdy ocenia się je jako sprawiedliwe? 3. <i>trudno powiedzieć – proszę dopisać dlaczego?</i> B_23. Czasem ludzie mają sprzeczne opinie na temat przestrzegania prawa. Która z tych dwóch opinii jest P. bliższa: 1. należy podporządkowywać się prawu tylko wtedy, gdy uważa się je za sprawiedliwe, czy też 2. należy podporządkować się prawu niezależnie od tego, czy uważa się je za sprawiedliwe, czy za niesprawiedliwe? 3. <i>trudno powiedzieć – proszę dopisać, dlaczego?</i>	Jeśli alternatywy w pytaniu dyktomicznym są respondentowi czytane, częściej wystąpi efekt świeżości niż efekt pierwszeństwa (zn. respondenci częściej będą wybierali drugą odpowiedź).
4.2	A_14. Który z poniższych poglądów jest P. bliższy: 1. nic nie usprawiedliwia osób nielegalnie kopiujących i sprzedających płyty, kasety i programy komputerowe, ponieważ okradają one w ten sposób państwo, legalnie działające wytwórnie oraz artystów i twórców programów komputerowych 2. legalnie działające wytwórnie, producenci i importerzy płyt, kaset i programów komputerowych są sami sobie winni, ponieważ ustalają zbyt wysokie ceny na swoje towary? 3. <i>trudno powiedzieć</i> B_36. Który z poniższych poglądów jest P. bliższy: 1. legalnie działające wytwórnie, producenci i importerzy płyt, kaset i programów komputerowych są sami sobie winni, ponieważ ustalają zbyt wysokie ceny na swoje towary 2. nic nie usprawiedliwia osób nielegalnie kopiujących i sprzedających płyty, kasety i programy komputerowe, ponieważ okradają one w ten sposób państwo, legalnie działające wytwórnie oraz artystów i twórców programów komputerowych? 3. <i>trudno powiedzieć</i>	Jeśli alternatywy w pytaniu dyktomicznym są respondentowi czytane, częściej wystąpi efekt świeżości niż efekt pierwszeństwa (zn. respondenci częściej będą wybierali drugą odpowiedź).
4.3	A_41. W jednym z ostatnio przeprowadzonych sondaży na podstawie odpowiedzi badanych sporządzono listę 25 niepopularnych polityków. Za chwilę podam P. te nazwiska ułożone w porządku alfabetycznym od „a” do „z”. Proszę teraz wskazać tego polityka z listy, którego najbardziej P. nie lubi. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i>	Przy bardzo długiej liście największe szanse bycia wybranymi mają osoby znajdujące się na pierwszych albo ostatnich pozycjach (mogą bowiem wystąpić efekty pierwszeństwa i świeżości), natomiast nazwiska ze środka listy będą przez respondentów pomijane.

B_7. W jednym z ostatnio przeprowadzonych sondaży na podstawie odpowiedzi badanych sporządzono listę 25 niepopularnych polityków. Za chwilę podam P. te nazwiska ułożone w porządku alfabetycznym od „a” do „z”. Proszę teraz wskazać tego polityka z listy, którego najbardziej P. nie lubi.

Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA

Wersja A_41	Wersja B_7
1. Leszek Balcerek	1. Andrzej Zoll
2. Władysław Bartoszewski	2. Donald Tusk
3. Marek Borowski	3. Janusz Steinhoff
4. Jerzy Buzek	4. Jan Maria Rokita
5. Bronisław Geremek	5. Marek Pol
6. Alicja Grześkowiak	6. Maciej Płażyński
7. Lech Kaczyński	7. Jan Olszewski
8. Jarosław Kalinowski	8. Andrzej Olechowski
9. Longin Komolowski	9. Stefan Niesiołowski
10. Bronisław Komorowski	10. Leszek Miller
11. Janusz Korwin-Mikke	11. Andrzej Lepper
12. Marian Krzaklewski	12. Aleksander Kwaśniewski
13. Jacek Kuron	13. Jacek Kuron
14. Aleksander Kwaśniewski	14. Marian Krzaklewski
15. Andrzej Lepper	15. Janusz Korwin-Mikke
16. Leszek Miller	16. Bronisław Komorowski
17. Stefan Niesiołowski	17. Longin Komolowski
18. Andrzej Olechowski	18. Jarosław Kalinowski
19. Jan Olszewski	19. Lech Kaczyński
20. Maciej Płażyński	20. Alicja Grześkowiak
21. Marek Pol	21. Bronisław Geremek
22. Jan Maria Rokita	22. Jerzy Buzek
23. Janusz Steinhoff	23. Marek Borowski
24. Donald Tusk	24. Władysław Bartoszewski
25. Andrzej Zoll	25. Leszek Balcerek
26. <i>trudno powiedzieć</i>	26. <i>trudno powiedzieć</i>

4.4	A_9. Z podanych stwierdzeń proszę wybrać dwie propozycje rozwiązań, które według P. mogłyby ograniczyć przestępczość w naszym kraju. Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kafelety Aby ograniczyć przestępczość w naszym kraju należy: 1. zaostrzyć obowiązujące prawo 2. zasądzać surowsze kary za popełnione przestępstwa 3. nie umarzać spraw, ścigać przestępców do skutku 4. wyrzucać z pracy przekupnych sędziów, prokuratorów i policjantów 5. przeznaczyć większą ilość środków dla policji i wymiaru sprawiedliwości ścigających przestępców 6. zrobić coś innego, co? 7. trudno powiedzieć B_31. Z podanych stwierdzeń proszę wybrać dwie propozycje rozwiązań, które według P. mogłyby ograniczyć przestępczość w naszym kraju. Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA Aby ograniczyć przestępczość w naszym kraju należy: 1. zaostrzyć obowiązujące prawo 2. zasądzać surowsze kary za popełnione przestępstwa 3. nie umarzać spraw, ścigać przestępców do skutku 4. wyrzucać z pracy przekupnych sędziów, prokuratorów i policjantów 5. przeznaczyć większą ilość środków dla policji i wymiaru sprawiedliwości ścigających przestępców 6. zrobić coś innego, co? 7. trudno powiedzieć	Jeśli wręczymy kartę respondenta i przeczytamy odpowiedzi powinien pojawić się efekt świeżości, jeśli kartę respondenta wręczymy, ale nie będziemy czytać odpowiedzi – powinien wystąpić efekt pierwszeństwa.
4.5	A_28. Za jedną z dolegliwości życia zbiorowego w Polsce uważa się alkoholizm. Gdyby można było wygospodarować z budżetu państwa jakąś kwotę pieniędzy na zwalczanie tego zjawiska, to na co by je P. przede wszystkim przeznaczył(a)? Z podanej listy proszę wybrać dwa najważniejsze cele. Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kafelety 1. na tworzenie rejonowych poradni leczących alkoholików 2. na propagowanie trzeźwego stylu życia 3. na zwiększenie ilości miejsc w zamkniętych placówkach odwykowych 4. na szkolenie terapeutów 5. na wsparcie działalności grup Anonimowych Alkoholików 6. na działalność wydawniczą, programy telewizyjne i radiowe, upowszechnianie wiedzy o chorobie alkoholowej 7. na działania profilaktyczne wśród młodzieży szkolnej 8. trudno powiedzieć → Zadać pytanie 28A	Jeśli wręczymy kartę respondenta i przeczytamy odpowiedzi powinien pojawić się efekt świeżości, jeśli kartę respondenta wręczymy, ale nie będziemy czytać odpowiedzi – powinien wystąpić efekt pierwszeństwa.

	B_50. Za jedną z dolegliwości życia zbiorowego w Polsce uważa się alkoholizm. Gdyby można było wygospodarować z budżetu państwa jakąś kwotę pieniędzy na zwalczanie tego zjawiska, to na co by je P. przede wszystkim przeznaczył? Proszę wybrać dwa najważniejsze cele. Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. na tworzenie rejonowych poradni leczących alkoholików 2. na propagowanie trzeźwego stylu życia 3. na zwiększenie ilości miejsc w zamkniętych placówkach odwykowych 4. na szkolenie terapeutów 5. na wsparcie działalności grup Anonimowych Alkoholików 6. na działalność wydawniczą, programy telewizyjne i radiowe, upowszechnianie wiedzy o chorobie alkoholowej 7. na działania profilaktyczne wśród młodzieży szkolnej 8. trudno powiedzieć → Zadać pytanie 50A	
4.6	A_3. Jakiemu celowi powinna służyć kara więzienia? Który cel uważa P. za najważniejszy? Proszę wskazać tylko jeden. 1. uwolnienie społeczeństwa od przestępców poprzez ich izolowanie 2. odstraszanie innych ludzi od popełniania przestępstw 3. resocjalizacja 4. odwet 5. inny cel, jaki? 6. trudno powiedzieć B_25. Jakiemu celowi powinna służyć kara więzienia? Który cel uważa P. za najważniejszy? Proszę wskazać tylko jeden. Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kafelety 1. uwolnienie społeczeństwa od przestępców poprzez ich izolowanie 2. odstraszanie innych ludzi od popełniania przestępstw 3. resocjalizacja 4. odwet 5. inny cel, jaki? 6. trudno powiedzieć	W wersji A ankieter czytał całe pytanie, natomiast w wersji B pojawił się dodatkowy bodziec w postaci karty respondenta. Badani, którym wręczono kartę respondenta i odczytano odpowiedzi, częściej będą wybierać karocowe punkty kafelety, w wyniku czego pojawi się efekt świeżości. Brak karty ujawni także wystąpienie efektu świeżości, ponieważ w obydwu sytuacjach przekaz usłny będzie dominował.

4.7	A_29. A kto w naszym kraju, P. zdaniem, powinien przede wszystkim zajmować się alkoholikami? Proszę wybrać jedną odpowiedź. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. instytucje państwowe 2. sami alkoholicy zorganizowani w grupy wsparcia 3. Kościół i inne organizacje religijne 4. rodzina i przyjaciele alkoholików 5. trudno powiedzieć → Zadać pytanie 29A B_51. A kto w naszym kraju, P. zdaniem, powinien przede wszystkim zajmować się alkoholikami? Proszę wybrać jedną odpowiedź. 1. instytucje państwowe 2. sami alkoholicy zorganizowani w grupy wsparcia 3. Kościół i inne organizacje religijne 4. rodzina i przyjaciele alkoholików 5. trudno powiedzieć → Zadać pytanie 51A	W wersji A wręczano kartę, ale jej nie odczytywano, podczas gdy w wersji B czytano odpowiedzi, nie stosując żadnych dodatkowych materiałów pomocniczych. Wręczenie karty powinno spowodować częstsze wybieranie pierwszych punktów kafeterii (efekt pierwszeństwa), podczas gdy usna prezentacja powinna zaowocować efektem świętości, czyli częstszym wskazywaniem ostatnich odpowiedzi.
4.8	A_36. Czy według P. działalność kończącego kadencję Sejmu zasługuje na ocenę: 1. celującą 2. bardzo dobrą 3. dobrą 4. dostateczną 5. mierną 6. niedostateczną 7. trudno powiedzieć (Skala z pyt. A_36 została powtórzona w pyt. A_37 i A_38) B_2. Czy według P. działalność kończącego kadencję Sejmu zasługuje na ocenę: 1. niedostateczną 2. mierną 3. dostateczną 4. dobrą 5. bardzo dobrą 6. celującą 7. trudno powiedzieć (Skala z pyt. B_2 została powtórzona w pyt. B_3 i B_4). A_37. Czy według P. działalność kończącego kadencję Senatu zasługuje na ocenę: B_3. Czy według P. działalność kończącego kadencję Senatu zasługuje na ocenę: A_38. Czy według P. działalność kończącego kadencję Rządu zasługuje na ocenę: B_4. Czy według P. działalność kończącego kadencję Rządu zasługuje na ocenę:	Przy wszystkich trzech pytaniach pojawia się efekty świętości – efekty takie bowiem towarzyszyć mają zawsze przeczytaniu listy odpowiedzi. Z tego powodu w wersji A kwestionariusza praca Sejmu, Senatu i Rządu będzie oceniana niżej, niż w wersji B.

4.9	A_15. Czy dostrzega P. w Polsce przejawy nierównego traktowania ludzi ze względu na: 15.1. wyznanie: 1. zdecydowanie nie 2. raczej nie 3. raczej tak 4. zdecydowanie tak? 5. trudno powiedzieć (Skala z pyt. 15.1 została powtórzona w pyt. 15.2 do 15.10) 15.2. narodowość: 15.3. wykształcenie: 15.4. płeć: 15.5. majątek: 15.6. pełnione funkcje publiczne: 15.7. kalectwo lub choroby: 15.8. poglądy polityczne: 15.9. przekonania moralne: 15.10. miejsce zamieszkania – wieś lub miasto: B_37. Czy dostrzega P. w Polsce przejawy nierównego traktowania ludzi ze względu na: 37.1. wyznanie: 1. zdecydowanie tak 2. raczej tak 3. raczej nie 4. zdecydowanie nie? 5. trudno powiedzieć (Skala z pyt. 37.1 została powtórzona w pyt. 37.2 do 37.10) 37.2. narodowość: 37.3. wykształcenie: 37.4. płeć: 37.5. majątek: 37.6. pełnione funkcje publiczne: 37.7. kalectwo lub choroby: 37.8. poglądy polityczne: 37.9. przekonania moralne: 37.10. miejsce zamieszkania – wieś lub miasto:	Spodziewano się, że w wersji A częściej wybierane będą odpowiedzi twierdzące (raczej tak, zdecydowanie tak), a w wersji B odpowiedzi przeczące (raczej nie, zdecydowanie nie), czyli że wystąpi efekt świętości.
-----	---	---

4.10	A 23. Wiele się ostatnio dyskutuje na temat przemian moralności i życia seksualnego. Jeśli kobieta i mężczyzna mają stosunki seksualne przed ślubem, to, czy uważa P., że jest to zawsze niewłaściwe, prawie zawsze niewłaściwe, prawie zawsze właściwe, czy też zawsze właściwe? Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. zawsze niewłaściwe 2. prawie zawsze niewłaściwe 3. prawie zawsze właściwe 4. zawsze właściwe 5. trudno powiedzieć B 45. Wiele się ostatnio dyskutuje na temat przemian moralności i życia seksualnego. Jeśli kobieta i mężczyzna mają stosunki seksualne przed ślubem, to, czy uważa P., że jest to zawsze właściwe, prawie zawsze właściwe, prawie zawsze niewłaściwe, czy też zawsze niewłaściwe? Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. zawsze właściwe 2. prawie zawsze właściwe 3. prawie zawsze niewłaściwe 4. zawsze niewłaściwe 5. trudno powiedzieć A 24. Co P. sądzi na temat stosunków seksualnych osoby w stanie małżeńskim z kimś innym niż jego żona lub jej mąż? Czy uważa P., że jest to zawsze niewłaściwe, prawie zawsze niewłaściwe, prawie zawsze właściwe, czy też zawsze właściwe? Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. zawsze niewłaściwe 2. prawie zawsze niewłaściwe 3. prawie zawsze właściwe 4. zawsze właściwe 5. trudno powiedzieć B 46. Co P. sądzi na temat stosunków seksualnych osoby w stanie małżeńskim z kimś innym niż jego żona lub jej mąż. Czy uważa P., że jest to zawsze właściwe, prawie zawsze właściwe, prawie zawsze niewłaściwe, czy też zawsze niewłaściwe? Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. zawsze właściwe 2. prawie zawsze właściwe 3. prawie zawsze niewłaściwe 4. zawsze niewłaściwe 5. trudno powiedzieć	Porządek punktów na skali wpłyne na uzyskane rezultaty – częściowej wybrane będą – niezależnie od kierunku – ostatnie punkty skali, czyli pojawi się efekt świeżości.
------	---	--

4.11	A 25. A czy sądzi P., że stosunki między dwiema osobami tej samej płci są zawsze niewłaściwe, prawie zawsze niewłaściwe, prawie zawsze właściwe, czy też zawsze właściwe? Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. zawsze niewłaściwe 2. prawie zawsze niewłaściwe 3. prawie zawsze właściwe 4. zawsze właściwe 5. trudno powiedzieć B 47. A czy sądzi P., że stosunki między dwiema osobami tej samej płci są zawsze właściwe, prawie zawsze właściwe, prawie zawsze niewłaściwe, czy też zawsze niewłaściwe? Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA 1. zawsze właściwe 2. prawie zawsze właściwe 3. prawie zawsze niewłaściwe 4. zawsze niewłaściwe 5. trudno powiedzieć A 27. Jak zareagował(a)by P., gdyby okazało się, że osoba homoseksualna ma zostać Wrzęczyć KARTĘ RESPONDENTA i przy każdym punkcie przeczytać kaferetę 27.1. opiekunem P. dziecka: 1. był(a)bym zdecydowanie przeciw 2. był(a)bym raczej przeciw 3. był(a)bym raczej za 4. był(a)bym zdecydowanie za? 5. trudno powiedzieć (Skala z pyt. 27.1. została powtórzona w pyt. 27.2 do 27.10) 27.2. P. nauczycielem lub nauczycielem P. dziecka: 27.3. prezydentem Łodzi: 27.4. P. lekarzem: 27.5. posłem w P. okręgu: 27.6. proboszczem w P. parafii: 27.7. P. współlokatorem na wczasach: 27.8. P. bliskim współpracownikiem: 27.9. niespodziewanym gościem na P. przyjęciu: 27.10. P. najbliższym sąsiadem:	Jeśli wręczeniu karty respondenta towarzyszy czytanie kaferet, to pojawia się raczej efekt świeżości, niż pierwszeństwa, ponieważ przekaz usłny jest dla respondentów ważniejszy od przekazu pisemnego. W wersji A (ze skalą, której ostatnie punkty to opinie „za”) przyzwolenie na to, aby homoseksualna osoba mogła wystąpić w każdej z opisanych w pytaniu ról będzie wyższe, niż w przypadku wersji B (ze skalą, której ostatnie punkty to opinie „przeciw”).
------	--	---

B_49. Jak zareagował(a)by P., gdyby okazało się, że osoba homoseksualna ma zostać <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przy każdym punkcie przeczytać kartę</i> 49.1. opiekunem P. dziecka: 1. był(a)bym zdecydowanie za 2. był(a)bym raczej za 3. był(a)bym raczej przeciw 4. był(a)bym zdecydowanie przeciw? 5. <i>trudno powiedzieć</i> (Skala z pyt. 49.1. została powtórzona w pyt. 49.2 do 49.10) 49.2. P. nauczycielem lub nauczycielem P. dziecka: 49.3. prezydentem Łodzi: 49.4. P. lekarzem: 49.5. posłem w P. okręgu: 49.6. proboszczem w P. parafii: 49.7. P. współlokatorem na wczasach: 49.8. P. bliskim współpracownikiem: 49.9. niespodziewanym gościem na P. przyjęciu: 49.10. P. najbliższym sąsiadem:	4.12 A_10. Jaki sposób postępowania wobec nieletnich kibiców – uczestników burd na stadionach piłkarskich jest P. zdaniem <i>najwłaściwszy?</i> Z podanej listy proszę wybrać tylko jeden - P. zdaniem <i>najwłaściwszy</i> - sposób postępowania. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kartę</i> Nieletni kibice uczestniczący w burdach na stadionach: 1. powinni wykonywać bez zapłaty prace na rzecz miasta 2. powinno się podać ich nazwiska do publicznej wiadomości 3. powinni mieć przez jakiś czas zakaz wstępu na wszystkie stadiony w Polsce 4. powinni zostać zamknięci na jakiś czas w areszcie lub więzieniu 5. powinni pokrywać koszty zniszczeń 6. powinno się powiadamiać szkołę, do której chodzą kibice 7. powinni mieć przez jakiś czas zakaz wstępu na miejscowe stadiony 8. <i>trudno powiedzieć</i>
	Prawdopodobieństwo wyboru danej alternatywy zależy od tego, jaka inna alternatywa ją poprzedza. Jeśli jakaś skrajna odpowiedź będzie preferowana w środku listy, to respondent częściej będzie wybierał alternatywę występującą bezpośrednio po niej. W tej parze pytań odpowiedź <i>powinni zostać zamknięci na jakiś czas w areszcie lub więzieniu</i> została uznana za najbardziej restrykcyjną i unieszkodzona w środku skali. W związku z tym należy oczekiwać, że w wersji A

B_32. Jaki sposób postępowania wobec nieletnich kibiców – uczestników burd na stadionach piłkarskich jest P. zdaniem <i>najwłaściwszy?</i> Z podanej listy proszę wybrać tylko jeden sposób postępowania. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kartę</i> Nieletni kibice uczestniczący w burdach na stadionach: 1. powinni pokrywać koszty zniszczeń 2. powinno się powiadamiać szkołę, do której chodzą kibice 3. powinni mieć przez jakiś czas zakaz wstępu na miejscowe stadiony 4. powinni zostać zamknięci na jakiś czas w areszcie lub więzieniu 5. powinni wykonywać bez zapłaty prace na rzecz miasta 6. powinno się podać ich nazwiska do publicznej wiadomości 7. powinni mieć przez jakiś czas zakaz wstępu na wszystkie stadiony w Polsce 8. <i>trudno powiedzieć</i>	częściej będzie wybierana odpowiedź: <i>powinni pokrywać koszty zniszczeń</i>, w wersji B natomiast odpowiedź: <i>powinni wykonywać bez zapłaty prace na rzecz miasta</i>.
4.13 A_33. Proszę powiedzieć, jaki procent Polaków mając do wyboru różne gatunki alkoholu wybierze wódkę? 1. <i>nie wiem</i> 2. <i>trudno powiedzieć</i>	Jeśli pytanie wcześniejsze będzie dotyczyło szacowania procenta Polaków, którzy mając do wyboru różne alkohole wybiorą wódkę, to w następnym pytaniu respondenci częściej będą wybierali jako typowo polski alkohol właśnie wódkę, jeśli jednak zapytamy o odstępek Polaków, którzy wybierają koniak, wódka będzie wskazywana rzadziej, niż w wersji poprzedniej jako alkohol typowo polski.
A_34. Na liście, którą P. przedstawię, proszę wskazać alkohol, który według P. jest typowo polski. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. <i>wino</i> 2. <i>piwo</i> 3. <i>szampan</i> 4. <i>likier</i> 5. <i>wódka</i> 6. <i>koniak</i> 7. <i>whisky</i> 8. <i>gin</i> 9. <i>trudno powiedzieć</i>	
B_55. Proszę powiedzieć, jaki procent Polaków mając do wyboru różne gatunki alkoholu wybierze koniak? 1. <i>nie wiem</i> 2. <i>trudno powiedzieć</i>	

B_56. Na liście, która P. przedstawia proszę wskazać alkohol, który według P. jest typowo polski. <i>Wkreślić KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. <i>wino</i> 2. <i>piwo</i> 3. <i>szampan</i> 4. <i>likier</i> 5. <i>wódka</i> 6. <i>koniak</i> 7. <i>whisky</i> 8. <i>gin</i>	4.14 A_39. Czy jacyś politycy w Polsce zostali oskarżeni o kłamstwo lustracyjne? 1. <i>tak</i> 2. <i>nie</i> 3. <i>trudno powiedzieć</i> A_40. W jakim stopniu ufa P. politykom? Przy określeniu zaufania do polityków proszę posłużyć się skalą, gdzie „0” oznacza, że wcale im P. nie ufa, natomiast „10”, że całkowicie im P. ufa. <i>Wkreślić KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 wcale im nie ufam całkowicie im ufam 11. <i>trudno powiedzieć</i> B_5. W jakim stopniu ufa P. politykom? Przy określeniu zaufania do polityków proszę posłużyć się skalą, gdzie „0” oznacza, że wcale im P. nie ufa, natomiast „10”, że całkowicie im P. ufa. <i>Wkreślić KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 wcale im nie ufam całkowicie im ufam 11. <i>trudno powiedzieć</i>	Jeśli pytanie o kłamstwo lustracyjne będzie zadane przed pytaniem o zaufanie do polityków zależność między odpowiedziami na te pytania będzie silniejsza, niż kiedy pytanie to wystąpi po pytaniu o zaufanie (efekt bliskiego kontekstu). Ponadto średnia ocen zaufania do polityków w wersji A będzie ☐ decydowanie niższa niż w wersji B.
--	--	---

B_6. Czy jacyś politycy w Polsce byli oskarżeni o kłamstwo lustracyjne? 1. <i>tak</i> 2. <i>nie</i>	4.15 A_5. Czy P. zdaniem, Polska jest krajem, w którym jest duże zagrożenie przestępczością: 1. <i>zdecydowanie tak</i> 2. <i>raczej tak</i> 3. <i>raczej nie</i> 4. <i>zdecydowanie nie?</i> 5. <i>trudno powiedzieć</i> A_6. Czy w najbliższej okolicy, to znaczy w pobliżu miejsca P. zamieszkania, istnieje duże zagrożenie przestępczością: 1. <i>zdecydowanie tak</i> 2. <i>raczej tak</i> 3. <i>raczej nie</i> 4. <i>zdecydowanie nie?</i> 5. <i>trudno powiedzieć</i> B_27. Czy w najbliższej okolicy, to znaczy w pobliżu miejsca P. zamieszkania istnieje duże zagrożenie przestępczością: 1. <i>zdecydowanie tak</i> 2. <i>raczej tak</i> 3. <i>raczej nie</i> 4. <i>zdecydowanie nie?</i> 5. <i>trudno powiedzieć</i> B_28. Czy P. zdaniem, Polska jest krajem, w którym jest duże zagrożenie przestępczością: 1. <i>zdecydowanie tak</i> 2. <i>raczej tak</i> 3. <i>raczej nie</i> 4. <i>zdecydowanie nie?</i> 5. <i>trudno powiedzieć</i>	Kolejność pytań będzie miała wpływ na siłę zależności, która wystąpi między pytaniami. I tak, gdy pytanie ogólne będzie wcześniejsze (wersja A), to zależność będzie niższa, niż kiedy pierwsze będzie pytanie szczegółowe (wersja B).
--	--	---

4.16	A_57. W ciągu ostatniego roku w telewizji komercyjnej TVN pojawiły się nowe programy: <i>Agent</i>, <i>Big Brother</i>, <i>Ekspedycja</i>. Jak ocenia P. te programy? Na tej skali „0” oznacza, że wcale się one P. nie podobają, natomiast „10” oznacza, że bardzo się one P. podobają. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 10 1 ————— 2 ————— 3 ————— 4 ————— 5 ————— 6 ————— 7 ————— 8 ————— 9 ————— 10 wcale mi się nie podobają bardzo mi się podobają <i>II. trudno powiedzieć</i> A_58. A jak ogólnie ocenia P. ofertę programową telewizji komercyjnej TVN? Na tej skali „0” oznacza, że oferta programowa wcale się P. nie podoba, natomiast „10” oznacza, że oferta programowa bardzo się P. podoba. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 10 1 ————— 2 ————— 3 ————— 4 ————— 5 ————— 6 ————— 7 ————— 8 ————— 9 ————— 10 wcale mi się nie podoba bardzo mi się podoba <i>II. trudno powiedzieć</i> B_57. W telewizji komercyjnej TVN programy informacyjne przygotowywane są przez wybitnych, profesjonalnych dziennikarzy, np. Monikę Olejnik, Tomasza Lisa. Jak ocenia P. programy informacyjne TVN? Na tej skali „0” oznacza, że wcale się one P. nie podobają, natomiast „10” oznacza, że bardzo się one P. podobają. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 10 1 ————— 2 ————— 3 ————— 4 ————— 5 ————— 6 ————— 7 ————— 8 ————— 9 ————— 10 wcale mi się nie podobają bardzo mi się podobają <i>II. trudno powiedzieć</i>	Respondenci będą wyżej oceniać ofertę programową stacji telewizyjnej TVN, gdy wcześniej zadany im pytanie o programy informacyjne prowadzone przez znanych, wysoce profesjonalnych dziennikarzy (wersja B), niż gdy poprzedzimy je pytaniem o programy typu <i>reality show</i> (wersja A). Telewizja TVN wypadnie też zdecydowanie lepiej, gdy respondenci będą oceniać ją przez pryzmat programów informacyjnych, niż programów <i>Agent</i>, <i>Big Brother</i>, <i>Ekspedycja</i>.
------	---	---

4.17	B_58. A jak ocenia P. ofertę programową telewizji komercyjnej TVN? Na tej skali „0” oznacza, że oferta programowa wcale się P. nie podoba, natomiast „10” oznacza, że oferta programowa bardzo się P. podoba. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 10 1 ————— 2 ————— 3 ————— 4 ————— 5 ————— 6 ————— 7 ————— 8 ————— 9 ————— 10 wcale mi się nie podoba bardzo mi się podoba <i>II. trudno powiedzieć</i> A_42. Przedstawicielem jakiego ugrupowania politycznego jest Jerzy Buzek? <i>I. nie wiem</i> A_43. Jak ocenia P. polityków z AWS Prawica? Przy ocenie proszę posłużyć się skalą, na której „0” oznacza, że wcale nie ceni P. polityków AWS Prawica, natomiast „10” oznacza, że bardzo ich P. ceni. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 10 1 ————— 2 ————— 3 ————— 4 ————— 5 ————— 6 ————— 7 ————— 8 ————— 9 ————— 10 wcale nie cenię polityków tej partii bardzo cenię polityków tej partii <i>II. trudno powiedzieć</i> B_8. Jaka funkcję obecnie piastuje Jerzy Buzek? <i>I. nie wiem</i> B_9. Jak ocenia P. polityków z AWS Prawica? Przy ocenie proszę posłużyć się skalą, na której „0” oznacza, że wcale nie ceni P. polityków AWS, natomiast „10” oznacza, że bardzo ich P. ceni. <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 ————— 10 1 ————— 2 ————— 3 ————— 4 ————— 5 ————— 6 ————— 7 ————— 8 ————— 9 ————— 10 wcale nie cenię polityków tej partii bardzo cenię polityków tej partii <i>II. trudno powiedzieć</i> A_44. Jaka funkcję obecnie piastuje Leszek Bałcerowicz? <i>I. nie wiem</i>	Gdy zapytamy respondentów, do jakiego ugrupowania politycznego należy Jerzy Buzek, a następnie poprosimy ich o ocenę polityków z AWS Prawica, to ocena ta będzie dokonywana przez pryzmat jego osoby jako członka tej partii (wersja A). Kiedy skalę do oceny polityków tego ugrupowania poprzedzimy pytaniem o funkcję, jaką pełni Buzek (wersja B), nie powinniśmy stwierdzić wystąpienia takiej zależności. To samo dotyczy również pytań o Leszka Bałcerowicza i Unię Wolności, choć tym razem powinniśmy stwierdzić zależność pomiędzy pytaniami w wersji B, podczas gdy zależność ta nie pojawi się – zgodnie z naszymi oczekiwaniami – w wersji A.
------	--	--

	A_45. Jak ocenia P. polityków z Unii Wolności? Przy ocenie proszę posłużyć się skalą, na której "0" oznacza, że wcale nie cenili P. polityków UW, natomiast "10" oznacza, że bardzo ich P. cenili. Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA	
	B_10. Przedstawicielem jakiej partii politycznej jest Leszek Balcerowicz? 11. trudno powiedzieć B_11. Jak ocenia P. polityków z Unii Wolności? Przy ocenie proszę posłużyć się skalą, na której "0" oznacza, że wcale nie cenili P. polityków UW, natomiast "10" oznacza, że bardzo ich P. cenili. Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA	Zniemy układ pytań dotyczący zjawisk częściej występujących w doświadczeniu badanych (nazywany je tutaj zjawiskami „bliższymi”) oraz pytań o sporadycznie pojawiające się zjawiska (zjawiska „dalsze”) może również zaowocować pojawieniem się efektu kontekstu. Gdy respondenci, będą wypowiadając się na temat przywozu produktów z Unii Europejskiej do Polski korelacja będzie wyższa (wersja A – sprawa bliższa
4.18	A_46. W najbliższych latach Polska stanie się członkiem Unii Europejskiej. Czy według P. Polski Rząd powinien wprowadzić limity na import produktów z Unii Europejskiej do Polski? 1. tak 2. nie 3. trudno powiedzieć A_47. Czy P. zdaniem Unia Europejska powinna wprowadzić limity na import polskich produktów do Unii? 1. tak 2. nie 3. trudno powiedzieć B_12. W najbliższych latach Polska stanie się członkiem Unii Europejskiej. Czy P. zdaniem Unia Europejska powinna wprowadzić limity na import polskich produktów do Unii? 1. tak 2. nie 3. trudno powiedzieć	

	B_13. Czy według P. Polski Rząd powinien wprowadzić limity na import produktów z Unii Europejskiej do Polski? 1. tak 2. nie 3. trudno powiedzieć A_12. Jak P. ocenia nielegalne kopiowanie kaset, płyt, programów komputerowych i sprzedawanie ich po niższych cenach? Czy ogólnie biorąc jest to P. zdaniem niedopuszczalne, czy też P. zdaniem nie ma w tym nic szkodliwego? 1. jest to niedopuszczalne 2. nie ma w tym nic szkodliwego 3. trudno powiedzieć A_13. Jak ocenia P. kupowanie nielegalnie wyprodukowanych płyt, kaset i programów komputerowych? Czy ogólnie biorąc jest to P. zdaniem niedopuszczalne, czy też P. zdaniem nie ma w tym nic szkodliwego? 1. jest to niedopuszczalne 2. nie ma w tym nic szkodliwego 3. trudno powiedzieć B_34. Jak ocenia P. kupowanie nielegalnie wyprodukowanych płyt, kaset i programów komputerowych? Czy ogólnie biorąc jest to P. zdaniem niedopuszczalne, czy też P. zdaniem nie ma w tym nic szkodliwego? 1. jest to niedopuszczalne 2. nie ma w tym nic szkodliwego 3. trudno powiedzieć B_35. Jak P. ocenia nielegalne kopiowanie kaset, płyt, programów komputerowych i sprzedawanie ich po niższych cenach? Czy ogólnie biorąc jest to P. zdaniem niedopuszczalne, czy też P. zdaniem nie ma w tym nic szkodliwego? 1. jest to niedopuszczalne 2. nie ma w tym nic szkodliwego 3. trudno powiedzieć	respondentom), niż gdy najpierw mówić będą o imporcie polskich produktów do Unii (wersja B – sprawa dalsza respondentom). Zadanie pytania o kopiowanie kaset, płyt, programów komputerowych i ich sprzedawanie przed pytaniem o kupowanie takich „pirackich” produktów (wersja A), da statystycznie słabszą zależność niż wówczas gdy kolejność tych pytań zostanie odwrócona (wersja B).
4.20	A_59. Interesuje nas, ile godzin w ciągu tygodnia przeznaczają P. na oglądanie telewizji? Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA	Badani, którym wręczony został kwestionariusz z pytaniem o przedział czasu, najwięcej służył im do oszacowania liczby godzin spędzonych przed telewizorem i którym następnie przysłał ocenę ze swojego sposobu spędzania wolnego czasu, będą się deklarować

A_60. Posługując się tą skalą, proszę powiedzieć, w jakim stopniu jest P. zadowolony(a) lub niezadowolony(a) ze sposobu, w jaki najczęściej spędza P. swój wolny czas? Na tej skali "0" oznacza, że jest P. bardzo niezadowolony(a) ze sposobu, w jaki najczęściej spędza P. swój wolny czas, natomiast "10", że jest P. bardzo zadowolony(a). <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 bardzo niezadowolony(a) bardzo zadowolony(a) <i>11. trudno powiedzieć</i> B_59. Interesuje nas, ile godzin w ciągu tygodnia przeznaczają P. na oglądanie telewizji? <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. do 2,5 godziny 2. od 2,5 do 3 godzin 3. od 3 do 3,5 godziny 4. od 3,5 do 4 godzin 5. od 4 do 4,5 godziny 6. więcej niż 4,5 godziny 7. trudno powiedzieć B_60. Posługując się tą skalą, proszę powiedzieć, w jakim stopniu jest P. zadowolony(a) lub niezadowolony(a) ze sposobu, w jaki najczęściej spędza P. swój wolny czas? Na tej skali "0" oznacza, że jest P. bardzo niezadowolony(a) ze sposobu, w jaki najczęściej spędza P. swój wolny czas, natomiast "10", że jest P. bardzo zadowolony(a). <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 bardzo niezadowolony(a) bardzo zadowolony(a) <i>11. trudno powiedzieć</i>	Bliskiego kontekstu dotyczącego również następstwa hipotezy szczegółowej: pytając respondentów o szczególnie bolesne wydarzenia z ich
4.21 A_61. Proszę wymienić trzy wydarzenia z P. życia, które miały miejsce dawniej niż 5 lat temu, a które były dla P. szczególnie przykre i bolesne.	

A_62. Posługując się tą skalą proszę powiedzieć, jak szczęśliwy(a) czuje się P. biorąc pod uwagę całe swoje dotychczasowe życie. "0" na tej skali oznacza, że czuje się P. bardzo nieszczęśliwy(a), natomiast "10", że czuje się P. bardzo szczęśliwy(a). <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 czuję się bardzo nieszczęśliwy(a) czuję się bardzo szczęśliwy(a) <i>11. trudno powiedzieć</i> B_61. Proszę wymienić trzy wydarzenia z P. życia, które miały miejsce dawniej niż 5 lat temu, a które były dla P. szczególnie ważne i szczęśliwe. B_62. Posługując się tą skalą proszę powiedzieć, jak szczęśliwy czuje się P. biorąc pod uwagę całe swoje dotychczasowe życie. "0" na tej skali oznacza, że czuje się P. bardzo nieszczęśliwy(a), natomiast "10", że czuje się P. bardzo szczęśliwy(a). <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 czuję się bardzo nieszczęśliwy(a) czuję się bardzo szczęśliwy(a) <i>11. trudno powiedzieć</i>	życia, które miały miejsce dawniej niż 5 lat temu, zakładaliśmy, że przypominają sobie raczej ważne wydarzenia, a nie będą wymieniać blawych i niesionych, gdyż takich sytuacji zazwyczaj nie przechowuje się w pamięci przez tak długi czas. Kiedy następnie poprosiliśmy o ocenę ich obecnego życia, zakładaliśmy, że - na tym le - będą się deklarować jako osoby szczęśliwsze. Porównując natomiast obecne swoje życie z ważnymi, ale szczególnie radosnymi i szczęśliwymi zdarzeniami z przeszłości - będą czuć się - jak przyzyszczeni - relatywnie mniej szczęśliwi. Porównując alkoholizm z narkomanią, badani przypiszą mu większą szkodliwość społeczną niż wtedy, gdy porównywać będą narkomanię z alkoholizmem, narkomanię zaś przypisana zostanie większa szkodliwość, gdy porównywać się ją będzie z alkoholizmem, niż gdy z nią porównamy będzie alkoholizm. Zjawisko, które zostanie przyjęte za wzorzec porównania, ma
4.22 A_30. Co jest według P. bardziej szkodliwe społecznie: alkoholizm czy narkomania? Na tej karcie podane są różne opinie na ten temat. Z którą z nich P. się zgadza? <i>Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kartę</i> 1. alkoholizm jest o wiele bardziej szkodliwy niż narkomania 2. alkoholizm jest bardziej szkodliwy niż narkomania 3. alkoholizm jest trochę bardziej szkodliwy niż narkomania 4. alkoholizm jest tak samo szkodliwy jak narkomania 5. alkoholizm jest trochę mniej szkodliwy niż narkomania 6. alkoholizm jest mniej szkodliwy niż narkomania 7. alkoholizm jest o wiele mniej szkodliwy niż narkomania? 8. trudno powiedzieć	

	B_52. Co jest według P. bardziej szkodliwe społecznie: narkomania czy alkoholizm? Na tej karcie podane są różne opinie na ten temat. Z którą z nich P. się zgadza: <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA i przeczytać kafeterię</i> 1. narkomania jest o wiele bardziej szkodliwa niż alkoholizm 2. narkomania jest bardziej szkodliwa niż alkoholizm 3. narkomania jest trochę bardziej szkodliwa niż alkoholizm 4. narkomania jest tak samo szkodliwa jak alkoholizm 5. narkomania jest mniej szkodliwa niż alkoholizm 6. narkomania jest o wiele mniej szkodliwa niż alkoholizm 7. narkomania jest o wiele mniej szkodliwa niż alkoholizm 8. trudno powiedzieć	więcej mniejsze szanse bycia uznanym za bardziej niepokojące, niż zjawisko rozpatrywane na jego tle i odnoszone do niego. Tej prawidłowości nie sprawdzaliśmy dwa razy.
4.23	A_26. Jak P. sądzi, jaki procent mieszkańców Polski stanowią obecnie homoseksualści? <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. mniej niż 2% 2. od 2% do 9% 3. od 10% do 19% 4. od 20% do 29% 5. od 30% do 39% 6. 40% i więcej 7. trudno powiedzieć B_48. Jak P. sądzi, jaki procent mieszkańców Polski stanowią obecnie homoseksualści? <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. mniej niż 0,5% 2. od 0,5 do 1% 3. powyżej 1 do 1,5% 4. powyżej 1,5% do 2% 5. powyżej 2 do 2,5% 6. powyżej 2,5% 7. trudno powiedzieć	Respondenci, którzy będą szacować, jaki procent mieszkańców homoseksualści, używając skali o szerszych przedziałach będą podawali, że jest ich więcej, niż osoby, które będą szacowały ten procent na skali o węższych przedziałach (wersja A).

4.24	A_16. Jak P. sądzi, jaki procent mieszkańców Polski stanowią obecnie osoby mieszkające na wsi? <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. mniej niż 10% 2. od 10 do 20% 3. od 21 do 30% 4. od 31 do 40% 5. od 41 do 50% 6. powyżej 50% 7. trudno powiedzieć B_38. Ja P. sądzi, jaki procent mieszkańców Polski stanowią obecnie osoby mieszkające na wsi? <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. mniej niż 2% 2. od 2 do 4% 3. powyżej 4 do 6% 4. powyżej 6% do 8% 5. powyżej 8 do 10% 6. powyżej 10% 7. trudno powiedzieć	Respondenci szacujący procent mieszkańców Polski mieszkających na wsi na skali o węższych przedziałach (wersja B) będą podawali - raczej mniejszą ich liczbę, niż respondenci, którzy szacują ją na skali z szerszymi przedziałami (wersja A).
4.25	A_63. Jak często w ostatnim czasie był(a) P. naprawdę zirytowany(a)? <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. kilka razy dziennie 2. raz dziennie 3. 2,3 razy w tygodniu 4. raz na tydzień 5. rzadziej niż raz na tydzień 6. trudno powiedzieć A_64. Proszę wymienić 3 sytuacje, które P. w ostatnim czasie naprawdę ziryutowały? B_63. Jak często w ostatnim czasie był(a) P. naprawdę zirytowany(a)? <i>Wkręć KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. rzadziej niż raz na 3 miesiące 2. raz na 3,4 miesiące 3. rzadziej niż raz na pół roku 4. raz na rok 5. rzadziej niż raz na rok 6. trudno powiedzieć B_64. Proszę wymienić 3 sytuacje, które P. w ostatnim czasie naprawdę ziryutowały?	Badani mogą też na podstawie skali tłumaczyć sobie nieporozumienie czy wieloznaczne słowa zawarte w pytaniu - naprawdę zirytowany. Respondenci posługujący się skalą mówiącą o „dużej częstotliwości „prawdziwych” irytacji (wersja A) będą wymieniali raczej białe zdarzenia powodujące ich irytację, będą natomiast mówić o bardzo ważnych zdarzeniach, gdy badacz przedstawi im skalę o małej częstotliwości „prawdziwych” irytacji (wersja B).

4.26	A. 7. W ostatnich czasach dużo mówi się o przestępczości w Polsce. Czy mógł(a)by P. ocenić stopień zagrożenia przestępstwa w tym roku w najbliższej okolicy, w której P. mieszka. Na tej skali "5" oznacza, że zagrożenie przestępczością jest bardzo małe lub go wcale nie ma, natomiast "+5" oznacza, że zagrożenie przestępczością jest bardzo duże. Proszę wskazać stopień skali odpowiadający P. opinii. <i>Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA</i> -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 zagrożenie przestępczością jest bardzo małe lub go nie ma <i>11. trudno powiedzieć</i> B. 29. W ostatnich czasach dużo mówi się o przestępczości w Polsce. Czy mógł(a)by P. ocenić stopień zagrożenia przestępstwa w tym roku w najbliższej okolicy, w której P. mieszka. "0" na tej skali oznacza, że zagrożenie przestępczością jest bardzo małe lub go wcale nie ma, natomiast "10" oznacza, że zagrożenie przestępczością jest bardzo duże. Proszę wskazać stopień skali odpowiadający P. opinii. <i>Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 zagrożenie przestępczością jest bardzo małe lub go nie ma <i>11. trudno powiedzieć</i>	Oznaczenia liczbowe stosowane przez badacza na skalach graficznych mogą zmienić interpretację opisów krańców tych skal. Respondenci, którzy mają szacować zagrożenie przestępczością w Polsce, będą unikał „ujemnej” połowy skali oznaczonej -5/+5 (wersja A), natomiast w wersji B będą wykorzystywać całą rozpiętość skali 0/10.
4.27	A. 8. Chciał(a)by, żeby ocenił(a) P. skuteczność polskiej policji w ściganiu zorganizowanej przestępczości. Na tej skali "5" oznacza, że polska policja jest bardzo nieskuteczna, natomiast "+5" że jest bardzo skuteczna. Proszę wybrać punkt P. zdaniem właściwym. <i>Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA</i> -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 bardzo nieskuteczna <i>11. trudno powiedzieć</i> bardzo skuteczna	Respondenci, którzy mają szacować skuteczność policji, będą unikał „ujemnej” połowy skali oznaczonej -5/+5 (wersja A), natomiast w wersji B będą wykorzystywać całą rozpiętość skali 0/10.

	B. 30. Chciał(a)by, żeby ocenił(a) P. skuteczność polskiej policji w ściganiu zorganizowanej przestępczości. Na tej skali "0" oznacza, że polska policja jest niezbyt skuteczna lub zupełnie nieskuteczna, natomiast "10" że jest bardzo skuteczna. Proszę wybrać punkt P. zdaniem właściwym. <i>Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA</i> 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 niezbyt skuteczna lub zupełnie nieskuteczna <i>11. trudno powiedzieć</i>	Czy istnieją różnice pomiędzy: skalą graficzną, której każdy punkt oznaczony jest od 1 do 5 i dodatkowo jest opisany, a skalą słowną?
4.28	A. 31. Ludzie bardzo różnie odnoszą się do osób kalekich fizycznie, odczuwających umysłowo, cierpiących na poważne choroby psychiczne, narkomanów, alkoholików, chorych na AIDS. <i>Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA</i> Jaki jest P. stosunek do: 31.1. osób kalekich fizycznie? (Skala z pyt. 31.1. została powtórzona w pyt. 31.2 do 31.5) 1 2 3 4 5 zdecydowanie życzliwy raczej życzliwy obojętny raczej niechętny zdecydowanie niechętny <i>6. trudno powiedzieć</i> 31.2. cierpiących na choroby psychiczne? 31.3. narkomanów? 31.4. alkoholików? 31.5. chorych na AIDS? B. 53. Ludzie bardzo różnie odnoszą się do osób kalekich fizycznie, odczuwających umysłowo, cierpiących na poważne choroby psychiczne, narkomanów, alkoholików, chorych na AIDS. Jaką jest P. stosunek do: <i>Wkręcić KARTĘ RESPONDENTA</i> 1. zdecydowanie życzliwy 2. raczej życzliwy 3. obojętny 4. raczej niechętny 5. zdecydowanie niechętny <i>6. trudno powiedzieć</i>	Czy istnieją różnice pomiędzy: skalą graficzną, której każdy punkt oznaczony jest od 1 do 5 i dodatkowo jest opisany, a skalą słowną?

6. trudno powiedzieć (Skala z pyt. 53.1. została powtórzona w pyt. 53.2 do 53.5)

4.29	53.2. cierpiących na choroby psychiczne? 53.3. narkomanów? 53.4. alkoholików? 53.5. chorych na AIDS? A_48. Są różne opinie na temat osiedlających się w Polsce cudzoziemców. W jakim stopniu zgadza się P. lub nie zgadza z następującymi stwierdzeniami? Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA 48.1. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy tworzą nowe miejsca pracy (Skala z pyt. 48.1. została powtórzona w pyt 48.2 do 48.4) 5 ————— 1 4 ————— 2 3 ————— 3 2 ————— 4 1 ————— 5 zdecydowanie się zgadzam raczej się zgadzam zdecydowanie się nie zgadzam 6. trudno powiedzieć 48.2. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy zarzucają Polskę wytworami obcej kultury 48.3. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy czynią Polskę bardziej otwartą na nowe idee i inne kultury 48.4. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy odbierają pracę osobom urodzonym w Polsce B_14. Są różne opinie na temat osiedlających się w Polsce cudzoziemców. W jakim stopniu zgadza się P. lub nie zgadza z następującymi stwierdzeniami? Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA 14.1. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy tworzą nowe miejsca pracy (Skala z pyt. 14.1. została powtórzona w pyt 14.2 do 14.4) ————— ————— ————— ————— ————— zdecydowanie się zgadzam raczej się zgadzam raczej się nie zgadzam zdecydowanie się nie zgadzam 6. trudno powiedzieć 14.2. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy zarzucają Polskę wytworami obcej kultury 14.3. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy czynią Polskę bardziej otwartą na nowe idee i inne kultury 14.4. osiedlający się w Polsce cudzoziemcy odbierają pracę osobom urodzonym w Polsce	Czy istnieją różnice pomiędzy: skalą graficzną, której każdy punkt jest opisany i oznaczony cyframi od 5 do 1, a skalą graficzną z etykietami, ale bez oznaczeń cyfrowych? Dla każdej pary pytań z różnymi typami skal stawiany tu hipotezę, że udzielane przez respondentów odpowiedzi będą się znacząco różnić. Nie opisujemy jednak rodzaju tych różnic. Wydaje nam się, biorąc pod uwagę rozważania Schwartza, że krótkie skale, w których każdy ich punkt jest opisany, powinny być mniej podatne na oznaczenia liczbowe, które się przy nich umieszcza. Nie powinno być też różnic w odpowiedziach udzielanych na podstawie skal graficznych i słownych, gdyż etykiety nadawane każdemu punktowi skali graficznej tłumia działanie oznaczeń liczbowych
------	--	--

4.30	A_49. W jakim stopniu zgadza się P. lub nie zgadza z następującymi stwierdzeniami? Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przy każdym punkcie przeczytać kafelety 49.1. Polska powinna realizować swoje interesy, nawet jeśli miałoby to prowadzić do konfliktów z innymi narodami: (Skala z pyt. 49.1. została powtórzona w pyt 49.2 do 49.3) 1. zdecydowanie się zgadzam 2. zgadzam się 3. ani się zgadzam, ani nie zgadzam 4. nie zgadzam się 5. zdecydowanie się nie zgadzam? 6. trudno powiedzieć 49.2. Aby chronić Polskę należy ograniczyć przywóz zagranicznych towarów: 49.3. Obcokrajowcom nie należy zezwalać na kupowanie ziemi w Polsce: B_15. W jakim stopniu zgadza się P. lub nie zgadza z następującymi stwierdzeniami? Wręczyć KARTĘ RESPONDENTA i przy każdym punkcie przeczytać kafelety 15.1. Polska powinna realizować swoje interesy, nawet jeśli miałoby to prowadzić do konfliktów z innymi narodami: (Skala z pyt. 15.1. została powtórzona w pyt 15.2 do 15.3) +2 ————— +1 ————— 0 ————— -1 ————— -2 zdecydowanie się zgadzam zgadzam się ani się zgadzam, ani nie zgadzam nie zgadzam się zdecydowanie się nie zgadzam? 6. trudno powiedzieć 15.2. Aby chronić Polskę należy ograniczyć przywóz zagranicznych towarów? 15.3. Obcokrajowcom nie należy zezwalać na kupowanie ziemi w Polsce:	Czy istnieją różnice pomiędzy: skalą słowną a skalą graficzną, której każdy punkt jest opisany i dodatkowo oznaczony cyframi od -2 do +2?
4.31	A_20. Jak P. sądzi, czy palenie w miejscach publicznych takich, jak: restauracje, puby, kawiarnie, powinno być dopuszczalne? 1. tak 2. nie 3. trudno powiedzieć B_42. Jak P. sądzi, czy palenie w miejscach publicznych takich, jak: restauracje, puby, kawiarnie, powinno być zakazane? 1. tak 2. nie 3. trudno powiedzieć	Liczba osób, które skłonne byłyby zakazać palenia w miejscach publicznych będzie mniejsza, niż liczba osób, która nie dopuszczałaby do tego.

4.32	A_19. Czy P. zdaniem w Polsce należy znieść:			Liczba badanych, którzy będą skłonnii znieść te obowiązki (wersja A) nie będzie równa liczbie niechęcych, aby były utrzymane (wersja B). Osoby opowiadające się za bardziej restrykcyjnym rozwiązaniem (znieść) będzie mniej niż tych, którzy będą za nieutrzymaniem tych obowiązków.
	1. obowiązkową służbę wojskową?	1. tak	2. nie	
	2. obowiązek nauki szkolnej do 18 roku życia?			
	3. obowiązek meldowania się w miejscu zamieszkania?			
4.33	B_41. Czy P. zdaniem w Polsce należy utrzymać:			Wypowiadając się z kolei na temat przyzwolenia na aborcję w czterech różnych życiowych sytuacjach respondenci będą bardziej skłonni nie dopuścić do jej wykonania, niż jej zakazać, odpowiednio więcej osób będzie też chciało nie zakazywać aborcji, niż ją dopuszczać. Zgodnie z hipotezą Schwartza, ludzie unikają „ostre” i jednoznacznych rozwiązań, wstrzymać się od działań (nie zakazać, nie dopuszczać), niż zdecydowanie zająć stanowisko i dopuścić czy zakazać przerywania ciąży.
	1. obowiązkową służbę wojskową?	1. tak	2. nie	
	2. obowiązek nauki szkolnej do 18 roku życia?			
	3. obowiązek meldowania się w miejscu zamieszkania?			
4.33	A_22.1. Czy uważa P., że przerywanie ciąży wówczas, gdy powstała ona w wyniku gwałtu powinno być dopuszczalne, czy też niedopuszczalne?			Wypowiadając się z kolei na temat przyzwolenia na aborcję w czterech różnych życiowych sytuacjach respondenci będą bardziej skłonni nie dopuścić do jej wykonania, niż jej zakazać, odpowiednio więcej osób będzie też chciało nie zakazywać aborcji, niż ją dopuszczać. Zgodnie z hipotezą Schwartza, ludzie unikają „ostre” i jednoznacznych rozwiązań, wstrzymać się od działań (nie zakazać, nie dopuszczać), niż zdecydowanie zająć stanowisko i dopuścić czy zakazać przerywania ciąży.
	1. dopuszczalne			
	2. niedopuszczalne			
	3. trudno powiedzieć			
4.33	A_22.2. Czy uważa P., że przerywanie ciąży wówczas, gdy badania wykazały ciężkie i nieodwracalne uszkodzenie płodu powinno być dopuszczalne, czy też niedopuszczalne?			Wypowiadając się z kolei na temat przyzwolenia na aborcję w czterech różnych życiowych sytuacjach respondenci będą bardziej skłonni nie dopuścić do jej wykonania, niż jej zakazać, odpowiednio więcej osób będzie też chciało nie zakazywać aborcji, niż ją dopuszczać. Zgodnie z hipotezą Schwartza, ludzie unikają „ostre” i jednoznacznych rozwiązań, wstrzymać się od działań (nie zakazać, nie dopuszczać), niż zdecydowanie zająć stanowisko i dopuścić czy zakazać przerywania ciąży.
	1. dopuszczalne			
	2. niedopuszczalne			
	3. trudno powiedzieć			
4.33	A_22.3. Czy uważa P., że przerywanie ciąży wówczas, gdy kobieta ma już dzieci i żyje w ciężkich warunkach powinno być dopuszczalne, czy też niedopuszczalne?			Wypowiadając się z kolei na temat przyzwolenia na aborcję w czterech różnych życiowych sytuacjach respondenci będą bardziej skłonni nie dopuścić do jej wykonania, niż jej zakazać, odpowiednio więcej osób będzie też chciało nie zakazywać aborcji, niż ją dopuszczać. Zgodnie z hipotezą Schwartza, ludzie unikają „ostre” i jednoznacznych rozwiązań, wstrzymać się od działań (nie zakazać, nie dopuszczać), niż zdecydowanie zająć stanowisko i dopuścić czy zakazać przerywania ciąży.
	1. dopuszczalne			
	2. niedopuszczalne			
	3. trudno powiedzieć			
4.33	A_22.4. Czy uważa P., że przerywanie ciąży wówczas, gdy kobieta jest niepełnoletnia, jeszcze się uczy i jest niesamodzielną finansowo powinno być dopuszczalne, czy też niedopuszczalne?			Wypowiadając się z kolei na temat przyzwolenia na aborcję w czterech różnych życiowych sytuacjach respondenci będą bardziej skłonni nie dopuścić do jej wykonania, niż jej zakazać, odpowiednio więcej osób będzie też chciało nie zakazywać aborcji, niż ją dopuszczać. Zgodnie z hipotezą Schwartza, ludzie unikają „ostre” i jednoznacznych rozwiązań, wstrzymać się od działań (nie zakazać, nie dopuszczać), niż zdecydowanie zająć stanowisko i dopuścić czy zakazać przerywania ciąży.
	1. dopuszczalne			
	2. niedopuszczalne			
	3. trudno powiedzieć			

4.34	B_44.1. Czy P. zdaniem przerywanie ciąży wówczas, gdy powstała ona w wyniku gwałtu powinno być zakazane, czy też nie zakazane?			W jednym z pytań ankietę czytał (wersja A) lub nie czytał (wersja B) badany odpowiedź <i>trudno się do tej sprawy ustosunkować</i> . Wyraźne zaoferowanie odpowiedzi o nie posiadaniu opinii na dany temat, albo niemożności jej sformułowania, zwiększy odsetek osób, które skorzystają z takiej „ucieczkowej” możliwości.
	1. zakazane			
	2. nie zakazane			
	3. trudno powiedzieć			
4.34	B_44.2. Czy P. zdaniem przerywanie ciąży wówczas, gdy badania wykazały ciężkie i nieodwracalne uszkodzenie płodu powinno być zakazane, czy też nie zakazane?			W jednym z pytań ankietę czytał (wersja A) lub nie czytał (wersja B) badany odpowiedź <i>trudno się do tej sprawy ustosunkować</i> . Wyraźne zaoferowanie odpowiedzi o nie posiadaniu opinii na dany temat, albo niemożności jej sformułowania, zwiększy odsetek osób, które skorzystają z takiej „ucieczkowej” możliwości.
	1. zakazane			
	2. nie zakazane			
	3. trudno powiedzieć			
4.34	B_44.3. Czy P. zdaniem przerywanie ciąży wówczas, gdy kobieta ma już dzieci i żyje w ciężkich warunkach powinno być zakazane, czy też nie zakazane?			W jednym z pytań ankietę czytał (wersja A) lub nie czytał (wersja B) badany odpowiedź <i>trudno się do tej sprawy ustosunkować</i> . Wyraźne zaoferowanie odpowiedzi o nie posiadaniu opinii na dany temat, albo niemożności jej sformułowania, zwiększy odsetek osób, które skorzystają z takiej „ucieczkowej” możliwości.
	1. zakazane			
	2. nie zakazane			
	3. trudno powiedzieć			
4.34	B_44.4. Czy P. zdaniem przerywanie ciąży wówczas, gdy kobieta jest niepełnoletnia, jeszcze się uczy i jest niesamodzielną finansowo powinno być zakazane, czy też nie zakazane?			W jednym z pytań ankietę czytał (wersja A) lub nie czytał (wersja B) badany odpowiedź <i>trudno się do tej sprawy ustosunkować</i> . Wyraźne zaoferowanie odpowiedzi o nie posiadaniu opinii na dany temat, albo niemożności jej sformułowania, zwiększy odsetek osób, które skorzystają z takiej „ucieczkowej” możliwości.
	1. zakazane			
	2. nie zakazane			
	3. trudno powiedzieć			
4.34	A_4. Czy jest P. za, czy przeciw stosowaniu kary śmierci wobec osób, którym udowodniono morderstwo, czy też trudno się P. do tej sprawy ustosunkować?			W jednym z pytań ankietę czytał (wersja A) lub nie czytał (wersja B) badany odpowiedź <i>trudno się do tej sprawy ustosunkować</i> . Wyraźne zaoferowanie odpowiedzi o nie posiadaniu opinii na dany temat, albo niemożności jej sformułowania, zwiększy odsetek osób, które skorzystają z takiej „ucieczkowej” możliwości.
	1. za			
	2. przeciw			
	3. trudno się do tej sprawy ustosunkować			
4.34	B_26. Czy jest P. za, czy przeciw stosowaniu kary śmierci wobec osób, którym udowodniono morderstwo?			W jednym z pytań ankietę czytał (wersja A) lub nie czytał (wersja B) badany odpowiedź <i>trudno się do tej sprawy ustosunkować</i> . Wyraźne zaoferowanie odpowiedzi o nie posiadaniu opinii na dany temat, albo niemożności jej sformułowania, zwiększy odsetek osób, które skorzystają z takiej „ucieczkowej” możliwości.
	1. za			
	2. przeciw			
	3. trudno powiedzieć			

4.35	A_21. Czy P. zdaniem rozwody w naszym kraju: 1. <i>powinny być łatwiejsze do uzyskania</i> 2. <i>powinny być trudniejsze do uzyskania</i> 3. <i>w sprawie rozwodów nie powinno się nic zmieniać?</i> 4. <i>trudno powiedzieć</i> B_43. Czy P. zdaniem rozwody w naszym kraju: 1. <i>powinny być łatwiejsze do uzyskania</i> 2. <i>w sprawie rozwodów nie powinno się nic zmieniać</i> 3. <i>powinny być trudniejsze do uzyskania?</i> 4. <i>trudno powiedzieć</i>	Środkowa alternatywa ze skali będzie częścią wybi-rana, gdy znajdzie się na końcu, gdyż nie jest to jej „naturalne” miejsce i będzie zwracać większą uwagę respondentów.
4.36	A_2. Ogólnie biorąc, czy uważa P., że sądy w Polsce traktują przestępców zbyt surowo, traktują tak, jak powinny, czy też traktują zbyt łagodnie? 1. <i>traktują zbyt surowo</i> 2. <i>traktują tak, jak powinny</i> 3. <i>traktują zbyt łagodnie</i> 4. <i>trudno powiedzieć</i> B_24. Ogólnie biorąc, czy uważa P., że sądy w Polsce traktują przestępców zbyt surowo, traktują zbyt łagodnie, czy też traktują tak, jak powinny? 1. <i>traktują zbyt surowo</i> 2. <i>traktują zbyt łagodnie</i> 3. <i>traktują tak, jak powinny</i> 4. <i>trudno powiedzieć</i>	Środkowa alternatywa ze skali będzie częścią wybi-rana, gdy znajdzie się na końcu, gdyż nie jest to jej „naturalne” miejsce i będzie zwracać większą uwagę respondentów.

Aneks 5

WYKAZ SYMBOLI WSPÓLCZYNNIKÓW STATYSTYCZNYCH

M	średnia arytmetyczna [Blalock 1975, s. 59–62; Ferguson, Takane 2002, s. 70–74]
S	odchylenie standardowe [Blalock 1975, s. 82–89; Ferguson, Takane 2002, s. 87–94]
r	współczynnik korelacji [Blalock 1975, s. 318–334]
p	poziom istotności [Blalock 1975, s. 143; Ferguson, Takane 2002, s. 201–202]
V Cramera	miara siły związku między zmiennymi [Blalock 1975, s. 259]
F	test do badania istotności różnic między średnimi w dwóch grupach [Blalock 1975, s. 278–284; Ferguson, Takane 2002, s. 282–290]
t	test do badania istotności różnic między średnimi w dwóch grupach [Blalock 1975, s. 282–283; Ferguson, Takane 2002, s. 454–455]
χ^2	test służący do badania współzależności dwóch zmiennych mierzonych na skalach nominalnych [Blalock 1975, s. 241–251; Ferguson, Takane 2002, s. 234–250]
df	stopnie swobody [Blalock 1975, s. 247–250; Ferguson, Takane 2002, s. 189–190]

Summary

SOCIOLOGICAL QUESTIONNAIRE INTERVIEW :
COGNITIVE PSYCHOLOGY OF NORBERT SCHWARZ
AND ITS RESEARCH APPLICATION IN POLISH CONDITIONS.

The questionnaire interview with which we deal in this book is a data collection technique characterized by a high degree of standardization. This characteristic is seen as an advantage by some and as a fault by others, often provoking cautious, if not condemnatory judgements, since the questionnaire interview is associated with an „unnatural”, artificial, or even hypocritical situation, where interviewers ask for opinions on matters often unfamiliar or not understood by respondents and they in turn provide answers that do not reflect their knowledge and the degree of opinion crystallization. We personally adopt an approach of a methodologist-realist who, taking into account the actual situation of his own discipline and specific conditions for conducting empirical research pertaining to this discipline, notices that although the questionnaire interview is burdened with many faults, it still has a number of advantages. Recognizing the questionnaire interview as a legitimate method in the “arsenal” of sociological research techniques, a methodologist-realist not only assesses its strengths and weaknesses realistically, but also checks its effect in special experiments – trials and tests.

It should be strongly emphasised that realistic methodology of the questionnaire interview does not have any paradigmatic affiliation – it does not belong to any trends of sociological thought or sociological research programs. Neither is it unavoidably the “error methodology”, as it was a little maliciously called long ago. Having adopted the positivistic epistemological approach, the “error methodology” uses the concept of measurement based on the assumption of real value and a tool exposing itself to errors in establishing it, in particular referring to the idea of questions in an interview questionnaire leading to answers that are not always true and therefore require verification. In its epistemologically weaker form – and this version is discussed further in our book – it may be the “effect methodology” and as such it talks, with more restraint, only about differences and not measurement errors in the cognizance of reality and obtained pictures of reality caused by the use of different research techniques, e.g. different forms of questions in a questionnaire or their layout. “Error methodologists” are especially interested in these differences, which

they relatively define as "effects". Such "effects" can be observed, for example, when answers of a certain type are more prevalent among answers to a question formulated in form A than among answers to a question formulated in form B. The discovery that form A, as opposed to form B, produces a specific effect does not necessarily lead to the conclusion that it is better or worse, burdened with a smaller or bigger error, it is just enough to say that it is different and causes a characteristic "overcolouring" or a peculiar "leaning" in the picture of reality. The "effect methodology" satisfies itself with a test which does not intend to establish the truth and thus does not verify, but only checks what happens to responses and in what circumstances and how it affects research results.

When it comes to the analysis of a questionnaire interview, and especially the relations between a question and a response, the similarity of both these methodologies can be seen in their characteristic tendency to not only describe "errors" or "effects", but also to interpret and explain them, especially by looking into a respondent's psychology. Both for Jan Lutyński's methodology, based on the concept of "error", and methodology of Norbert Schwarz, who uses the concept of "effect", it is important to decipher the "black box" which is the mind of a person answering the question. The hope for such explanatory success in both these methodologies is justified and maintained in a slightly different way. Schwarz, whose work we discuss in this book, bases his hope on the belief in the theoretical power and empirical usability of cognitive psychology. He expects that cognitive psychology will allow to understand the mental processes taking place in a respondent's mind when he receives questions and answers them, revealing – on individual level – the mechanisms "responsible" for the obtained effects. What is more, Schwarz hoped that such application of cognitive psychology in survey methodology would make it possible to transform "the art of asking questions" into a "theory of asking questions".

Cognitive psychology examines how humans acquire, process, store and use their knowledge. It assumes that a man's behaviour and his motivational and emotional processes depend on the information received by his mind. To understand or predict a man's behaviour, first one has to understand how he perceives phenomena, what emotions he feels towards them and what actions he undertakes in connection with them. Pieces of information about these three aspects of reality, i.e. fragments of the world are recorded in memory and are called cognitive schemata, cognitive structures or cognitive representations. A man uses these schemata to compare incoming information with information already contained in them, taking decisions about its congruence. New data are encoded in memory in the same place and with the same label as information

similar to them. Constantly changed and updated, schemata are used as a basis for opinions, decisions, conclusions and predictions.

In his work, Norbert Schwarz combines methodology of the questionnaire interview with "applied" cognitive psychology. On his own and with the help of his associates (George Bishop, Herbert Bless, Hans-Jürgen Hippler, Thomas Münkkel, Elisabeth Noelle-Neumann, Fritz Strack, Seymour Sudman, Michaela Wänke), he carried out innumerable experiments, demonstrating the presence of different effects in the results of studies using a questionnaire interview technique (or other techniques based on communication). The experiments were designed to detect the effects of: primacy, recency, contrast, context (assimilation or contrast) and scale. Moreover Schwarz explored the following issues: the *forbid-allow* asymmetry, comparative judgments, offering the "don't know" response, changing the position of the middle alternative.

In our book we address the following question: if Schwarz's experiments were repeated here in Poland, would they yield the same results? What would change in his findings if, in this comparison, the form of questions or their sequence remained the same but their content changed fundamentally, adjusting it – which is probably quite natural – to Polish conditions? At the basis of so formulated question lies the conviction shared with cognitive psychologists that people process their knowledge about the world in the same way, i.e. by using cognitive schemata, regardless of their individual qualities or characteristics of the place and times in which they live. At the same time, these schemata have a universal character and so are not influenced by e.g. age, gender, place of residence or nationality. Comparing the results of studies from Germany and the United States Norbert Schwarz does not wonder if society in which subjects live and its culture have an impact on their answers. Just as mechanically, or even unthinkingly, he compares the results of studies conducted on purposefully selected groups of students and respondents from representative random samples. Having accepted the logic of his studies we still want to know if experimental manipulations similar to those carried out by Schwarz will produce the same effects here as the ones obtained by him.

To verify this hypothesis in September 2001 we conducted our own study on a randomly selected sample of adult inhabitants of Łódź using a questionnaire interview. The study was planned as an entire series of methodological experiments. The questionnaire was prepared in two versions – A and B. Both versions were identical in terms of information that we were looking for. Each consisted of six thematic sections (concerning: attitude to law, assessment of safety, equality of citizens to the law, opinions on abortion, homosexuality, divorce; alcoholism, drug addiction, attitude to the sick, political issues, free time, sense of happiness) and background questions. They differed, on the

other hand, in the construction of individual questions, the order of questions in a section and the order of particular sections.

Respondents in our study were randomized into two subsamples (corresponding to two versions of the research tool): persons with odd numbers on the list were administered *version A* of the questionnaire, whereas subjects with even numbers were asked questions from *version B*. Then we screened the completed questionnaires, choosing 451 for further analysis (229 for version A and 222 for version B). Detailed analyses revealed that these subsamples could be treated as equivalent, i.e. respondents' answers to the questions in both versions of the questionnaire were comparable.

In the table below we present the number of conducted experiments including those confirming and those failing to confirm the effects obtained by Schwarz. As it can be seen most experiments adapted to Polish conditions did not confirm Schwarz's findings.

Verified hypothesis	Number of experiments	Number of experiments not confirming the effects obtained by Schwarz
Primacy and recency effect in questions with two alternatives	2	1
Primacy and recency effect in questions with a long list of response alternatives	5	3
Primacy and recency effect in questions with word scales	26	20
Contrast effect	1	1
Context effect (assimilation or contrast)	10	6
The direction of comparisons	1	0
Scale effect	17	11
<i>Forbid-Allow</i> asymmetry	8	6
Offering the response " <i>don't know</i> "	1	0
Response order effects: order in which the middle alternative was presented	2	2
Total	73	50

Source: own study.

The book consists of an introduction, four chapters and a conclusion. In chapter one we present general information about the questionnaire interview, its basic characteristics and areas of application, examining why it is such a controversial data collection technique – strongly criticised by some and fiercely defended by others and nonetheless still present in sociological empiri-

cal studies or even popular. Taking into consideration the alliance of survey methodology with cognitive psychology we also look into three other psychological concepts of man as well as "models of the respondent" characteristic for their research applications.

At the start of chapter two, we discuss the beginnings of cooperation between cognitive psychologists and survey methodologists. Then we outline cognitive concepts in psychology concentrating only on those issues which are needed to understand the approach adopted by Norbert Schwarz in the analysis of the questionnaire interview. Next we successively deal with cognitive schemata and their role in the process of answering questions in a questionnaire interview, autobiographical memory and its significance for the recollection of past events by respondents during an interview and finally with the models of answering a question in a questionnaire interview, originating from cognitive psychology applications.

In chapter three we portray Norbert Schwarz as a researcher who combines cognitive psychology with survey methodology, presenting the main research areas of his interest and his most important scientific achievements. Our main objective, however, is to reconstruct the scientific basis and the style of his experiments, conducted in compliance with the "effect methodology". Therefore we discuss particular effects which Schwarz is untiringly trying to "track down" in his empirical work, in particular concentrating on the effect of primacy and recency and the effect of contrast and context. We also take into account other issues that he is interested in, such as the significance of the direction of comparisons, the influence of scales on answers given by respondents, the role of the *forbid-allow* asymmetry, the sense of introducing filter-questions, the impact of emotions on respondents' answers, logic of conversation or confidentiality in an interview.

The results of our methodological study and their comparison with the results obtained by Norbert Schwarz are presented in chapter four. The order of issues presented in this chapter corresponds with the order in which they were described in chapter three. We are trying not only to describe but also to explain the discrepancies between the results of our study conducted in Polish conditions and the results obtained by Schwarz. In these explanations we often have to go beyond the area of Schwarz's cognitive theories and hypotheses and refer to a concept or observation that also takes into account the essential influence of social and cultural factors.