

Henryk Domański*

IDENTYFIKACJE Z KLASĄ ŚREDNIĄ W PYTANIU ZAMKNIĘTYM I OTWARTYM

Analizując odpowiedzi respondentów na pytanie o ich identyfikacje klasowe, a z „klasą średnią” w szczególności, próbuję dostarczyć kolejnych argumentów dla tezy, że pytania otwarte i zamknięte są dwiema różnymi i uzupełniającymi się nawzajem formami zdobywania informacji. Podstawą przedstawionych tu analiz są dane z surveyów przeprowadzonych na reprezentacyjnych próbach dorosłej ludności Polski. Okazuje się, że pytania zamknięte lepiej niż otwarte identyfikują miejsce ludzi w strukturze klasowo-warstwowej, definiowane przez zestaw kluczowych wyznaczników społecznego statusu. Nie wynika z tego nic dla ich trafności. Dowodzi jednak, że pytania otwarte i zamknięte dotyczą innych faktów, a w związku z tym zalecana czasami strategia postępowania się tymi pierwszymi w celach diagnostyczno-pilotażowych może zawodzić.

Pytania „zamknięte” różnią się od „otwartych” etapem zakodowania informacji. Pytania zamknięte kodowane są już w momencie udzielania odpowiedzi przez respondenta, wybierającego jedną z przedstawionych mu alternatyw. Koduje zapisujący odpowiedź ankieter, albo też sam badany, jeżeli postępujemy się np. ankietą pocztową czy metodą ankiety audytoryjnej. Natomiast w przypadku pytań otwartych, badanemu pozostawia się swobodę wypowiedzi. Do niego należy decyzja w zakresie wyboru aspektów, stopnia szczegółowości i rozległości potraktowania problemu, zaś uzyskane w ten sposób informacje systematyzuje się w fazie opracowywania danych i dopiero wówczas przypisywane są im wartości według ustalonego *ex post* klucza. Przy zastosowaniu tego kryterium podziału, tzw. pytania „pre-kategoryzowane” zaliczylibyśmy do kategorii zamkniętych — jest to sytuacja, w której respondent ustosunkowuje się do pytania zadawanego mu w formie „otwartej”, ale ankieter klasyfikuje odpowiedzi do ustalonych z góry i zapisanych w ankiecie kategorii.

W przedstawionych tu analizach, chcę zwrócić uwagę na fakt, który po zastanowieniu jest dość oczywisty, chociaż codzienna praktyka badawcza nie zawsze tę prawdę potwierdza. Chodzi o dostarczenie kolejnych argumentów na rzecz tezy, że pytania otwarte i zamknięte są dwiema różnymi i uzupełniającymi się nawzajem formami zdobywania informacji. Wynika stąd, po pierwsze, że traktowanie jednej z nich jako lepszej, a drugiej jako gorszej nie ma sensu — nie chwyta bo-

* Uwagi do autora lub prośby o nadbitki prosimy kierować do: Henryk Domański, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, 00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72, tel. 26 96 17, E-mail: RTFIS @ PLEARN.

wiem istoty ich rodzajowej odmienności. Druga rzecz, to pewna implikacja dla strategii badawczej. Zalecane często stosowanie pytań otwartych na etapie zwiadu badawczego, po to aby zdobyć wiarygodny materiał do konstrukcji pytań zamkniętych nie zawsze prowadzi do optymalnych rozwiązań. Te drugie nie są kontynuacją tych pierwszych, odnoszą się bowiem do innego rodzaju faktów.

Problem ma swoją historię i jest, jak powiedziano, osadzony w praktyce. W metodologicznej refleksji, odmienność pytań otwartych i zamkniętych ujmowana jest często na zasadzie przeciwstawienia. Foddy (1993:126) stwierdza nawet, że podział na zwolenników i przeciwników każdego z tych rozwiązań sięga początków sporu między socjologią humanistyczną, a tzw. ilościową, gdzie po jednej stronie są Weber, Thomas (a obecnie Garfinkel i Circourel), po drugiej zaś — swoje miejsce mają Lazarsfeld i George Gallup. Badacze zawsze porównywali użyteczność obu rodzajów pytań, oceniając je pod kątem trafności uzyskiwanych informacji. W takich sytuacjach, w ferworze argumentów „za” i „przeciw” zastosowaniu każdego z tych rozwiązań, często wyeksponowana zostaje tylko lista zalet i wad, gubi się aspekt ich komplementarności i na drugi plan schodzi banalna prawda, że jeśli nawet pytamy o to samo, to odmienna forma decyduje o odmiennym zogniskowaniu poszukiwanych informacji (zob. Bailey 1978). Tymczasem, hierarchia wartości, lub odczuwanych potrzeb życiowych, odtworzona z listy przedstawionych respondentowi kategorii, specyfikuje jednak inny rodzaj zjawisk, niż opinie na ten sam temat deklarowane w odpowiedzi na formułę typu: „Proszę teraz samemu wymienić....”

Lazarsfeld (1944), który jako jeden z pierwszych analizował pytania otwarte i zamknięte od strony przydatności warsztatowej, rekomendował bardziej całościową strategię, praktykowaną do chwili obecnej. Przyjmuje ona za fakt oczywisty równorzędność każdej z tych form zadawania pytań, chodzi natomiast o to, że można je w określony sposób stosować w procesie doskonalenia narzędzia (kwestionariusza, ankiety), wyznaczając im inne miejsce w kolejnych fazach poczynań badawczych. Postulat Lazarsfelda jest następujący. Pytania otwarte są szczególnie użyteczne na etapie badania pilotażowego, gdy autor nie ma jeszcze wyrobionego poglądu, jak zoperacjonalizować problem w języku pytań kwestionariusza. Potrzebna mu jest diagnoza rzeczywistości i chce optymalnie ukierunkować werbalną reakcję respondenta, kiedy już posługując się ostateczną wersją narzędzia, postawi go przed zamkniętym zestawem odpowiedzi na zadany problem. Odwołuje się więc do pilotażu, aby na bazie jego wyników trafnie ustrukturyzować obszar rozpatrywanych zjawisk.

Sekwencja tych poczynań spełni swój cel, ale tylko wtedy jeśli pytania zamknięte, poprzedzone otwartymi, dostarczają tych samych, poszukiwanych przez badacza informacji. Założenie to nie sprawdza się w ogólnym przypadku, bo na odmiennie bodźce respondenci powinni w zasadzie zareagować inaczej. Może nie licznym zadaniem pytania w inny sposób nie sprawi różnicy, ale rozsądnie jest przyjąć, że dla pozostałej większości różnica będzie mniejsza, lub większa, zależnie od rozmaitych okoliczności.

Przedmiotem moich analiz będą pytania dotyczące klasycznego w empirycznej socjologii problemu, a mianowicie — samoidentyfikacji respondentów z klasami, warstwami i kategoriami społecznymi. Reprezentantom dorosłej ludności Polski zadawano je w formie otwartej i zamkniętej. Dane wskazują, że pytania zamknięte

lepiej niż otwarte identyfikują miejsce ludzi w strukturze klasowo-warstwowej, definiowane przez zestaw kluczowych wyznaczników społecznego statusu. Nie wynika z tego nic dla ich trafności. Dowodzi jednak, że pytania otwarte i zamknięte dotyczą innych faktów, a w związku z tym strategia postępowania się tymi pierwszymi w celach diagnostyczno-pilotażowych może w wielu sytuacjach zawodzić.

WADY I ZALETY

Tezę, którą wyeksponowałem w ostatnim ze stwierdzeń, zilustruję najpierw przykładami wad i zalet obu rodzajów pytań, tak jak się je zwykło do tej pory ujmować.

Zastosowanie schematu pytań otwartych przynosi następujące korzyści.

(i) Poczucie, że uzyska się pełniejszy obraz badanego zjawiska niż w pytaniu zamkniętym, gdzie ograniczony wachlarz możliwości z założenia nie pozwala wyjść, np. poza określoną wizję struktury klasowo-warstwowej i swojego w niej miejsca; więcej zaufania wzbudza zestaw kategorii społecznych, które ludzie uznają za własne, otrzymany w pytaniu otwartym.

(ii) Wolno sądzić, że w ten sposób łatwiej dociera się do przekonań jednostek, do tego kim one są „tak naprawdę”, podczas gdy arbitralny charakter alternatywy prowadzi do nieuchronnego błędu. Krytycy pytań zamkniętych wskazują na efekt sugestii, który polega na uwydatnianiu rzeczy ważnych bardziej dla badacza niż respondenta i na niebezpieczeństwie uzyskiwania przypadkowych deklaracji. Zgłaszają też obiekcje pod adresem nieadekwatnego, w pytaniach zamkniętych, założenia — że respondent dysponuje „wiedzą” na zakreślony w pytaniu temat i że posługuje się tymi samymi pojęciami jak jego autor. Odpowiedzi otwarte to założenie znoszą, pozwalając kontrolować tego rodzaju sytuacje, co redukuje możliwość uzyskania błędnych ustaleń.

(iii) Podstawowy kanon humanistycznej socjologii głosi, że badając akty społeczne powinno się chwytać specyficzny kontekst, w jakim one występują, co pociąga konieczność relatywizacji analizowanych zachowań (również werbalnych) do konkretnych jednostek. Zasada ta przeniesiona na grunt surveyu implikuje, że wypowiedzi respondentów należy interpretować w terminach znaczeń przypisywanych im przez samych badanych. Takie możliwości stwarza analiza odpowiedzi nie ujmowanych w ramy ścisłych alternatyw, bo dopiero taki materiał ujawnia motywacyjną strukturę opinii, dając szanse wnikięcia w układ zależności, który te opinie kształtuje. Jeśli więc, znów przykładowo, interesują nas społeczne autoidentyfikacje badanych, to chcemy wiedzieć, co za tymi deklaracjami stoi. W przypadku odpowiedzi na pytanie sterowane zamkniętym zestawem wyborów, interpretacja musi być, z konieczności, zabiegiem czysto spekulacyjnym, podczas gdy pytania otwarte dają empiryczną podstawę do „rozumienia” analizowanych faktów.

Nie wnikając w szczegóły, które można znaleźć w opracowaniach podręcznikowych (zob. np. Moser i Kalton 1971; Foddy 1993), wskażmy w jakich punktach, przytoczone zalety otwartego sposobu zadawania pytań nie przekonują.

Koronny argument o braku sugestii daje się zakwestionować, jeśli zważymy, że bywa ona również efektem sondowania, które przy pytaniach otwartych jest standardowym elementem procedury. Drugi punkt, to uproszczone przekonanie, iż

w odpowiedzi na pytanie otwarte — przykładowo „jakie rzeczy ceni P. w życiu najbardziej?” — łatwiej jest ustalić faktyczną hierarchię priorytetów: respondenta, a nie badacza wymuszającego określony zestaw wartości. Doświadczenia dowodzą, że jest często na odwrót — rzeczy ważne wydają się badanym tak oczywiste, że bez wskazania ich wprost są pomijane, jako nie warte wzmianki. Dalej, nie potwierdzony (i nie udokumentowany empirycznie) jest walor pytań otwartych, związany z oczekiwaniem, że respondent udzieli trafnej odpowiedzi, jeśli „wie” i ma rozeznanie w badanej kwestii, a zarazem szczerze zadeklaruje nieznaną lub „brak zdania” w temacie, który jest mu obcy. Nikt dotąd nie pokazał, czy składając otwarte deklaracje ludzie mają rzeczywiście mniej tego typu zahamowań i dlatego w odpowiedzi na pytania zamknięte mieliby postępować na odwrót. A wreszcie, przesadne wydają się być nadzieje na wykrycie treści znaczeniowych, tkwiących u podłoża deklarowanych opinii. Trzeba by przede wszystkim założyć, ludzie uświadamiają sobie pobudki tego, co robią i mówią, niezależnie od tego, że istnieje bariera przekładalności zapisu luźnych i nieuporządkowanych wypowiedzi na struktury motywacyjne. Trudno je wywieść z niejasnych, ogólnikowych i fragmentarycznych stwierdzeń. W tym przypadku, na plus pytań zamkniętych można zapisać przynajmniej to, że dają one, wbudowany w ich strukturę, wspólny punkt odniesienia.

Co poza tym, zyskujemy ograniczając zestaw odpowiedzi do alternatyw wybranych przez autora z określoną intencją? Ich najważniejszym atutem jest standaryzacja danych. Z perspektywy podstawowego celu badań surveyowych, jakim jest uzyskanie ilościowych ustaleń, właśnie pytania zamknięte są zasadniczą bazą analiz. Standaryzacja ułatwia statystyczną obróbkę danych. Zwiększa też rzetelność narzędzia pomiaru, tj. czyni czyni je bardziej odpornym na zmiany kontekstu. Badacz ma prawo wierzyć, że wartości zmiennych utworzonych z pytań, z góry już specyfikujących zestaw kategorii odpowiedzi, bardziej „rzetelnie” różnicują analizowane zjawisko, niż wartości ustalone drogą interpretacji materiału na etapie kodowania.

I tym razem nie brakuje wątpliwości. Pytania zamknięte zapewniają większą standaryzację danych i zwiększają stopień rzetelności zmiennych, ale jej przecież nie gwarantują. Wracając do problematyki identyfikacji własnego miejsca w strukturze społecznej, przypomnijmy, jak formułuje się zamknięte pytanie o samoidentyfikację. W Polskim Generalnym Sondażu Społecznym, prowadzonym sukcesywnie od 1992 r., brzmi ono następująco: „Przypuśćmy, że poproszono P. o zaliczenie siebie do jednej spośród pięciu klas lub warstw społecznych. Do której z nich zaliczyłby P. siebie — do klasy niższej, klasy robotniczej, klasy średniej, wyższej klasy średniej czy do klasy wyższej?”.

Czy fakt, że respondenci określają swoje położenie klasowe na podstawie zestawu pięciu, identycznych dla wszystkich osób, kategorii, stwarza te same ramy odniesienia? W założeniu pytanie ma dostarczyć ściśle porównywalnych informacji, ale jaką porównywalność faktycznie zapewnia? W każdym podręczniku metodologii zamieszcza się przykłady niejednakowego rozumienia tych samych stwierdzeń i słów przez różne kategorie respondentów. Weźmy wyniki z dwóch badań. W sondażu *Fortune*, przeprowadzonym w 1943 r., respondenci odpowiadali na pytanie: „Czy sądzi P., że po wojnie ludzie będą musieli pracować ciężiej, tak samo, czy też nie tak ciężko jak przedtem? Analizując te odpowiedzi Rugg i Cantrill

(1944: 25) stwierdzili, że 23% respondentów rozumiało słowo „ludzie” (ang. *people*) jako ogół obywateli, tj. ludzie w znaczeniu potocznym, podczas gdy dla 12% było ono równoznaczne z określoną klasą społeczną; określenie „pracować ciężiej” (ang. *harder*) 12% utożsamiało z pracą o wyższej jakości, podczas gdy dla 6% badanych były to dłuższe godziny pracy.

Przykład drugi. Pytanie Belsona (1981), zadawane w specjalnie zaprojektowanym eksperymencie brzmiało: „Czy sądzi P., że dziennik telewizyjny jest bezstronny w relacjonowaniu spraw politycznych?”. Następnie przeprowadzony został panel, w którym przy pomocy pytań sondujących starano się ustalić, jakie znaczenia respondenci wiązali z bezstronnością (ang. *impartial*). Okazało się, że na 56 ponownie badanych osób, tylko 25 odpowiadało zgodnie z intencjami autora, 10 w ogóle nie uwzględniło w swej odpowiedzi słowa „bezstronność”, dla 9 znaczyło ono, aby nie poświęcać zbyt wiele czasu polityce, 5 kojarzyło je z nieczystą grą, dwie osoby stwierdziły, że polega to na dostatecznym informowaniu o tych sprawach, zaś 7 osób nie wiedziało, co ono znaczy.

Podsumujmy stwierdzeniem, że i pytania zamknięte pozostawiają szeroki margines dowolności interpretacyjnej, choć niewątpliwie idą znacznie dalej, niż pytania otwarte w zakresie stopnia uniformizacji danych. Można mieć większe zaufanie do ich rzetelności, ale nigdy pewność.

U źródeł źródeł „rodzajowej odmienności” obu rodzajów pytań tkwi odmiennosc strategii badawczej. Ich odpowiednikiem jest, z jednej strony, opcja na testowanie hipotez, z drugiej zaś — na eksplorację badanej rzeczywistości. W tym pierwszym przypadku, badacz podejmuje problem z określoną wizją tego, jak jest. Nadaje więc swoim założeniom formę hipotez, które przekłada na pytania kwestionariusza. Z reguły muszą mieć one postać pytań rozstrzygnięcia (gdzie odpowiedzią jest jednoznaczne „tak” lub „nie”), albo pytań dopełnienia, z ograniczoną liczbą alternatyw. Do tej formuły zbliża się większość pytań zamkniętych. Uzyskane od respondentów odpowiedzi służą do potwierdzenia sformułowanej na etapie hipotez, określonej tezy o badanych zjawiskach, albo też każą ją odrzucić.

W przeciwieństwie do opcji weryfikacyjnej, eksploracja ma na celu wyłącznie wstępna charakterystykę i rozpoznanie zakresu występowania badanego obszaru. Przystępując do eksploracji, mamy zazwyczaj określony pogląd w rozpatrywanej kwestii, ale przyjmuje się, że fakty, które chcemy odwzorzyć na podstawie odpowiedzi respondentów mogą mieć własną logikę. Nie znamy jej na tyle, by ją zamknąć w określone ramy konceptualne i zoperacjonalizować, toteż właściwą strategią będzie otwarcie problemu. Wyrazem tej strategii jest pozostawienie badanym osobom swobody wypowiedzi — w granicach przewidzianych przez procedurę surveyu.

Byłbym skłonny twierdzić, że w postępowaniu naukowym rzeczywistości nie poznaje się takiej, jaka jest ona w swej obiektywnej postaci (przypuśćmy, że istnieje coś takiego, jak ukryta prawda obiektywna), ale w kształcie występującym w zamyśle badacza, kiedy to drogą weryfikacji założeń odstania się jej kolejne aspekty. Ma to być jeszcze jeden argument na to, że identyczne zjawiska, ujmowane raz, przez pryzmat pytań otwartych i drugi — przez pytania zamknięte, są jednym z przejawów tej wieloaspektowości. Przejdę teraz do prezentacji ustaleń, które mo-

gą być traktowane jako empiryczna ilustracja „gatunkowej” różnicy pomiędzy tymi dwoma rodzajami pytań.

DO JAKIEJ KLASY PAN (PANI) NALEŻY? RÓŻNICE ROZKŁADÓW I ZALEŻNOŚCI

Materiał empiryczny, do którego się odwołam dotyczy pytania, do jakich klas, warstw i kategorii społecznych, zaliczają się ludzie w swym subiektywnym odczuciu. Sfera postaw dostarcza reprezentatywnego materiału do uogólnień, bo dylematy wyboru między pytaniami zamkniętymi i otwartymi odnoszą się w zasadzie do pytań o stany świadomości. Otwarte pytania o fakty obiektywne (najczęściej: o wykonywany zawód czy rodzaj ukończonej szkoły) zadawane są znacznie rzadziej.

Wykorzystałem dane z dwóch badań. Pierwszym jest Polski Generalny Sondaż Społeczny (PGSS) z maja 1994 r. Przedsięwzięcie realizowane na ogólnokrajowej, reprezentacyjnej próbie ludności (1609 osób) powyżej 18 lat, w którym co roku powtarzane jest pytanie o samoidentyfikację klasową w zamkniętej formie (Cichomski i Sawiński 1994). Jego treść przytoczyłem w poprzednim fragmencie tekstu. Pytanie otwarte zadano w badaniu przeprowadzonym w kwietniu 1995 r. przez Instytut Filozofii i Socjologii PAN, również na próbie losowej, o nieco węższym zakresie wieku — od 20 do 70 lat — liczącej 1487 osób (Rychard i Domański 1996). W badaniu tym, zatytułowanym „Polacy wobec zmian”, obok zróżnicowań obiektywnych, starano się uchwycić rozmaite postawy, orientacje i wartości, jak również to jak ludzie widzą swoje miejsce w strukturze społecznej. Autorom zależało na skłonieniu respondentów do spontanicznych reakcji przez zadanie serii trzech pytań: „Czy — zdaniem P. ludzie w Polsce — dzielą się na jakieś grupy, warstwy lub klasy? Jakie są to grupy, warstwy, klasy? Do której z nich zaliczyłby P. siebie?”¹ Przedmiotem naszego zainteresowania jest ostatnie z pytań, zadane jako otwarte.

Moja argumentacja jest następująca. Gdyby uzyskane na te dwa sposoby deklaracje rzeczywiście identyfikowały to samo zjawisko, to respondenci o tych samych cechach za pierwszym i za drugim razem powinni się zaliczać do tych samych „klas”. Jest to niezbędne minimum. Tym samym, deklarowana przynależność klasowa powinna być w zbliżonym stopniu związana z cechami położenia społecznego respondentów, takimi jak: określona pozycja zawodowa, wykształcenie, wiek czy wielkość dochodów. Należą one do podstawowych wyznaczników miejsca w strukturze społecznej, a ponieważ wiadomo, że wywierają spory wpływ na samoidentyfikację (Vanneman i Cannon 1987; Graetz 1987), wydają się być naturalnym kryterium do porównań. Jeśli więc, zestawimy obok siebie współczynniki korelacji między odpowiedziami na pytanie zamknięte i otwarte, a wiekiem, zarobkami czy pozycją zawodową i okaże się, że kształtują się one na zbliżonym poziomie, będzie to pewien dowód na to, że w obydwu przypadkach pyta się o to samo, bo u tych samych ludzi pytania wywołują te same reakcje. I odpowiednio — im bardziej korelacje odbiegają od siebie, tym większe jest prawdo-

¹ Pytanie to było powtarzane cyklicznie w badaniach nad strukturą społeczną w Łodzi, od 1965 do 1995 r. W badaniu IFIS, jego autorami byli Włodzimierz Wesołowski i Krystyna Janicka.

podobieństwo, że badamy odmienne stany świadomości. Jest to, jak widać, typowo pośrednie wnioskowanie, przebiegające według schematu: że jeśli jest związek między analizowanym Z i X i podobny związek zachodzi między Z i Y, to pomiędzy X i Y, również występuje zależność, wskazująca na podobieństwo identyfikowanych przez nie zjawisk.

Przyjrzyjmy się na początek rozkładom odpowiedzi na obydwie pytania. Zgodnie z oczekiwaniami, odpowiedzi w pytaniu otwartym, w tabeli 1, odbiegają od zamkniętego schematu percepcji własnego miejsca w strukturze klasowej, stosowanego w PGSS.

Tabela 1.
Identyfikacje z klasami, warstwami i innymi kategoriami społecznymi w pytaniu otwartym. 1995 (w %)

Kategorie odpowiedzi	1995	Liczebność
Nie wie, gdzie należy	8,0	111
Do żadnej	1,2	17
Klas nie ma	6,2	86
Klasa wyższa	1,9	26
Klasa średnia	6,1	85
W środku	3,1	43
Średnio zamożni	25,0	347
Inteligencja	6,0	83
Wykształceni	0,8	11
Uczciwi	2,1	29
Robotnicy	11,2	156
Chłopi	2,5	34
Biedni	25,9	359
Ogółem	100,0	1387

Tabela 2.
Rozkład identyfikacji z klasami w pytaniu zamkniętym. 1994 (w %)

	%	Liczebność
Wyższą	1,2	19
Średnią wyższą	5,4	87
Średnią	39,2	630
Robotniczą	42,0	676
Niższą	6,9	111
Pozostali: identyfikujący się z jakąś inną klasą, albo z żadną klasą, albo stwierdzający, że nie ma w Polsce klas	5,7	85
Ogółem	100,0	1609

W odpowiedzi na pytanie otwarte uzyskano znacznie szerszą i bardziej różnorodną gamę nazw klas, warstw i innych grup społecznych. Pełne spektrum szczegółowych określeń respondentów pogrupowano w 23 kategorie, które w tabeli 1 sprowadziłem do dziesięciu. Dołączyłem do nich jeszcze 3 kategorie odpowiedzi: (i) respondentów stwierdzających, że „nie ma w Polsce żadnych klas (lub warstw)”, (ii) nie zaliczających się do żadnej klasy oraz (iii) osoby, które nie wiedziały lub miały trudności z zaliczeniem się gdziekolwiek. Konieczność ograniczenia 23 kategorii wyjściowych do zestawu 13, w sumie, wartości została podyktowana potrzebami analizy ilościowej, jako że niektóre z grup zakodowanych według oryginalnego schematu zawierają niedostateczną liczbę przypadków.

Tak więc do respondentów utożsamiających się z „klasą wyższą”, którą to nazwę wymieniło spontanicznie 5 osób, dołączyłem 21 identyfikacji z „bogатыmi” (w tabeli 1 wszyscy oni występują jako „klasa wyższa”; 2 identyfikacje z „elitą władzy” wyłączyłem z analiz).

Co do „klasy średniej”, to są w niej tylko ci respondenci, którzy nadawali jej określenie „warstwa” lub „klasa” — było ich 6,1% w całej próbie. Pod tę nazwę podkłada się bardzo różne treści, w zależności od własnych aspiracji i wyobrażeń, czym jest *middle class*, kształtowanych przez mass media. Jeśli jednak słyszymy: „jestem w klasie średniej”, „zaliczam się do niej” i inne tego typu deklaracje, to wszystkie je łączy związek z konkretnym pojęciem, znanym i funkcjonującym od kilku lat w zbiorowej świadomości. W każdym razie, cokolwiek miałyby postępowanie się tym popularnym hasłem znaczyć, jest to odmienny typ percepcji niż dwa inne, uwzględnione w tabeli 1, gdzie przymiotnik „średni” również występuje. Osoby widzące się gdzieś „w środku” i, niezależnie od nich — zaliczające się do „średnio zamożnych” — potraktowałem jako dwie samodzielne kategorie. Tym pierwszym, „średni” kojarzy się chyba przede wszystkim z przeciętnością i pozostawianiem w masie podobnych „jak ja”, czyli nie odbiegających od większości. Drugi różni się jeszcze i tym, że bycie w środku ma dla nich określone znaczenie: „przeciętny” jest synonimem średniej zamożności. Mianem „średnio zamożnych” określiło się 25% badanych i jest to obok „biednych” (25,9%) jeden z dwóch najczęściej występujących rodzajów identyfikacji. Nazwa „biedni” pojawia się w samistnie w 348 wypowiedziach. Do kategorii tej dołączyłem 11 respondentów określających się jako „klas niższa”. Jeśli chodzi o „inteligencję” (6%), „robotników” (11,2%) i pozostałe kategorie, to są one w miarę jednolite, w sensie stosowanego przez badane osoby nazewnictwa.

Opierając się na samodzielnie dokonanych deklaracjach, można by wysnuć wniosek, że mieszkańcy Polski, z których większość — zauważmy — ujmuje strukturę społeczną hierarchicznie, postrzega własne miejsce w środku hierarchii lub w jej dolnych partiach. Odsetek samoidentyfikacji z dołem drabiny społecznej, obejmującej „biednych”, „robotników” i „chłopów” dochodzi do 40%. Środek to identyfikacje z „klasą średnią” i pozostałymi „ludźmi środka”, które stanowią w sumie około 34% ogółu wypowiedzi. Wyłączam z nich „inteligentów”, bo jeśli nawet w dokonywanych przez te osoby samookreśleniach tkwiły jakieś asocjacje hierarchiczne, związane z elitarnością (albo na odwrót — z niedowartościowaniem i niższością), to jest bardzo prawdopodobne, że nie brakowało w nich również konotacji, w których inteligencja występuje jako warstwa pełniąca określone funkcje i zadania społeczne, postrzegane przez pryzmat wydarzeń historycznych i tradycji. Czyni to jakość nie przystającą do wertykalnych ujęć.

Trzeba przyznać, że nie jest to wizja zasadniczo odmienna od rozkładu odczuć przynależności klasowej, otrzymanych w badaniu PGSS, ale tylko wtedy jeśli rozpatrywać ją w najogólniejszym zarysie. Mając w nim do wyboru 5 możliwości, ludzie również zaliczali się najczęściej do klas położonych w środku i w dolnej połowie hierarchii. Na klasę średnią padło 39,2%, a na „robotniczą” — 42% wskazań. Jednakże nie jest tak, iż niezależnie od formy, w jakiej się zadaje się to pytanie, uzyskujemy zbliżone przekonania co do własnego miejsca w układach stratyfikacyjnych. Z rozkładu samorzutnie deklarowanych identyfikacji wynika, że ludzie myślą o tych sprawach bardziej konkretnie, a nie na poziomie abstrakcyjnych całości odnoszonych do „góry”, „dołu” i „środka”. A zresztą, czy sfery „dołu” i „środka” znaczą to samo w odpowiedziach na zamknięty zestaw kategorii, jak w opiniach wyrażanych na pytania otwarte?

Argumentem byłoby stwierdzenie, że w obu tych sytuacjach, jednostki o tych samych cechach przypisują sobie to samo miejsce w przestrzeni stratyfikacyjnej. Zależności pomiędzy samoidentyfikacjami a cechami położenia społecznego powinny być w takim przypadku zbliżone dla obu rodzajów pytań. Zobaczmy, czy jest tak istotnie, odwołując się do wielkości korelacji przedstawionych w tabeli 3.

Tabela 3.

Związek samoidentyfikacji z wybranymi cechami położenia społecznego. Współczynniki korelacji i stosunki korelacyjne. PGSS 1994

Cechy położenia społecznego	Identyfikacje z klasami w pytaniu:		Identyfikacje z klasą średnią w pytaniu:		Identyfikacje z klasą robotniczą w pytaniu:	
	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym
Kategoria zawodowa ojca	0,27	0,39	0,13	0,26	0,12	0,25
Płeć (1=mężczyźni)	0,10	0,06	0,0	0,0	0,03 ^{ns}	0,05*
Wiek	0,15	0,13	0,12	0,25	0,27	0,39
Liczba ukończonych lat szkolnych	0,37	0,52	0,13	0,28	0,17	0,28
Kategoria zawodowa	0,38	0,49	0,18	0,42	0,18	0,42
Zarobki	0,19	0,31	0,01 ^{ns}	0,25	0,03 ^{ns}	0,17
Dochody na osobę w rodzinie	0,18	0,35	0,01 ^{ns}	0,26	0,0	0,18
Sektor gospodarki (1=prywatny)	0,15	0,10	0,01 ^{ns}	0,10	0,01 ^{ns}	0,03 ^{ns}
Wielkość miejsca zamieszkania	0,18	0,24	0,04 ^{ns}	0,17	0,04 ^{ns}	0,12
Posiadanie samochodu	0,26	0,21	0,05*	0,19	0,04 ^{ns}	0,12

Cechy położenia społecznego	Identyfikacje z klasami w pytaniu:		Identyfikacje z klasą średnią w pytaniu:		Identyfikacje z klasą robotniczą w pytaniu:	
	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym
Posiadanie domku letniskowego	0,17	0,11	0,0	0,10	0,02 ^{ns}	0,08
Jak często chodzi do kościoła	0,18	0,15	0,03	0,05*	0,03 ^{ns}	0,05 ^{ns}

ns — wielkość nie znacząca statystycznie ($p > 0,05$); * $p < 0,05$; wszystkie pozostałe wielkości są istotne dla $p < 0,01$.

Zależność między kategorią zawodową i kategorią zawodową ojca a identyfikacjami w dwóch pierwszych kolumnach tabeli określona jest przez wartość współczynnika korelacji kanonicznej. Siłę związku identyfikacji z wszystkimi pozostałymi zmiennymi wyraża stosunek korelacyjny, gdzie identyfikacje są zmienną wyjaśniającą. Zmienne dotyczące identyfikacji z klasą robotniczą i średnią w czterech ostatnich kolumnach zoperacjonalizowano w postaci zero-jedynkowej. Dla ustalenia ich związku z kategorią zawodową i kategorią zawodową ojca (zmienne wyjaśniające) posłużyłem się stosunkiem korelacyjnym, a w odniesieniu do pozostałych zmiennych — współczynnikiem korelacji Pearsona.

Porównanie danych z dwóch pierwszych kolumn tabeli informuje o podobieństwie między rozkładami autoidentyfikacji klasowo-warstwowych badanych ze względu na ich pochodzenie społeczne, płeć, wykształcenie, wykonywany zawód. Punktem odniesienia jest, w sumie, kilkanaście cech położenia społecznego jednostek, uznawanych za podstawowe wyznaczniki statusu, które ustalono w ten sam sposób w obu badaniach i w identyczny sposób zoperacjonalizowano. Do zestawu tych obiektywnych atrybutów dodałem religijność mierzoną częstotliwością chodzenia do kościoła (od 0, które mają ci, którzy nigdy nie chodzą, do 8 — kilka razy w tygodniu lub częściej). Była to jedyna porównywalna cecha świadomościowa w obydwu zbiorach.

Porównując korelacje w każdej z par stwierdzamy różnice — czasami dość istotne — co świadczy o tym, że samoidentyfikacje klasowe z odpowiedzi na pytanie otwarte strukturyzują ludzi w inny sposób niż w pytaniu zamkniętym. Pięcioklasowy podział na klasę wyższą, wyższą średnią, itd., wchodzi z większością cech położenia społecznego w silniejsze związki. Jako obraz własnego miejsca w społeczeństwie silniej jest osadzony w faktycznie istniejących podziałach, wyznaczonych przez odmiennność wykonywanych ról zawodowych, wielkość miejsca zamieszkania poziom wykształcenia i pochodzenie społeczne, a także zarobki i dochody. Aby wniknąć w istotę tej odmienności, porównajmy kształt zróżnicowania trzech wybranych atrybutów stratyfikacyjnych ze względu na identyfikacje w pytaniu otwartym i zamkniętym — niech będą tą poziom wykształcenia, wielkość dochodów i odsetek posiadaczy samochodu. Wielkości, które zestawilem w tabeli 4, dla schematu pięciu zamkniętych klas, dokumentują występowanie wyraźnej prawidłowości, którą wyraża systematyczny wzrost statusu edukacyjnego, dochodów rodzin i zasobności materialnej (określonej przez posiadanie samochodu) w miarę przechodzenia od klasy niższej na wyższe piętra. Liniowy przebieg związku ulega zachwianiu dopiero na szczycie hierarchii, gdzie członkowie klasy wyższej lokują się niżej niż reprezentanci wyższej klasy średniej. To zaniżenie może być jednak efek-

tem niewielkiej liczebności *upper class*, w której znalazło się tylko kilkanaście przypadków, wobec czego średnia wielkość nie odzwierciedla faktycznej zależności.

Tabela 4.

Wybrane charakterystyki kategorii identyfikujących się z „klasami” w pytaniu zamkniętym. PGSS 1994

Osoby identyfikujące się z klasą:	Liczba lat nauki	Dochody rodzin na osobę w tys. zł	Odsetek właścicieli samochodów (w %)
Wyższą	a	a	a
Średnią wyższą	14,0	5,0	61,4
Średnią	10,9	3,3	48,4
Robotniczą	9,0	2,6	32,5
Niższą	7,8	1,9	22,9
Średnią ogółem	10,0	3,0	40,0
Stosunek korelacyjny (E)	0,40	0,35	0,21

Tabela 5.

Wybrane charakterystyki kategorii identyfikujących z „kasami” w pytaniu otwartym. IFIS 1995 (w %)

Kategorie odpowiedzi	Liczba lat nauki	Dochody rodzin na osobę w tys. zł.	Odsetek właścicieli samochodu (w %)
Nie wie, gdzie należy	9,7	2,2	35,2
Do żadnej	11,9	4,5	23,5
Klas nie ma	11,0	2,5	36,5
Klasa wyższa	10,8	4,8	64,0
Klasa średnia	11,8	2,8	56,5
W środku	11,2	2,4	55,8
Średnio zamożni	11,3	2,8	57,8
Inteligencja	13,4	3,6	68,7
Wykształceni	11,5	3,9	36,4
Uczciwi	10,8	3,1	57,1
Robotnicy	10,3	2,5	39,7
Chłopi	9,7	1,5	44,1
Biedni	10,1	2,5	30,5
Średnia ogółem	10,8	2,8	45,3

Rzut oka na tabelę 5 przekonuje, że samoidentyfikacje otwarte nie układają się w tak regularny wzór. Nie ma w tym wyraźnych analogii z przestrzenią stratyfikacyjną i w ogóle, układ średnich niełatwo zinterpretować w języku jednoznacznych prawidłowości, chociaż zarysowują się pewne tendencje. Nie zaskakuje np., że najwyższym

poziomem wykształcenia charakteryzują się osoby zaliczające się do inteligencji (13,4 ukończonych lat nauki), a najniższym — „chłopi” (średnio 9,7), „biedni” (10,1) i „robotnicy” (10,3). Ich wyobrażenia na temat własnego miejsca w społeczeństwie wydają się być odbiciem faktycznie zajmowanych pozycji. Niskim poziomem skolaryzacji wyróżnia się szeroka kategoria, nie potrafiących określić swojej klasowo-warstwowej przynależności (9,7). To ostatnie można tłumaczyć brakiem kompetencji językowych i nieznajomością terminologii z zakresu struktur społecznych, co dla ludzi o niskim statusie edukacyjnym jest typowym zjawiskiem.

Bez prześledzenia głębszych uwarunkowań, trudniej już jednak zrozumieć, co kryje się np. za stosunkowo wysokim poziomem wykształcenia, wśród tych, którzy powiedzieli, że nie należą do żadnej z klas („frakcja niezależnych inteligentów” chodzących swoimi drogami?). Wyróżniają ich poza tym wysokie dochody, ze względu na które ustępują jedynie reprezentantom „klasy wyższej”. Idźmy dalej, Członkowie — w swoim mniemaniu — *upper class*, to być może reprezentanci biznesu, bo dochody sytuują ich znacznie wyżej w hierarchii niż status edukacyjny (niewielka liczebność nie pozwala na pokazanie społecznego składu tej kategorii). W przekroju wszystkich rodzajów identyfikacji, niejednoznaczna jest także pozycja osób określających się przy pomocy nazw ze „środką” hierarchii oraz ludzi zaliczających się do „inteligencji” i do „wykształconych”. Identyfikacje osób, dla których wyznacznikiem własnego miejsca jest „bycie wykształconym” są tu szczególnie interesujące, mając na uwadze fakt, że ich dochody przewyższają dochody „inteligencji” i „klasy średniej”, a zarazem — pod względem rzeczywistego wykształcenia kategoria „wykształconych” lokuje się w gronie trzech wymienionych, najniżej.

Również przy zastosowaniu trzeciego kryterium, jakim jest posiadanie samochodu, dopasowanie identyfikacji formułowanych w języku respondentów do ich faktycznej lokalizacji w społeczeństwie, sprawia niejakie trudności. Inteligencja (czy ściślej: ludzie samoświadomi swej „inteligencckości”) zajmuje pod tym względem korzystniejszą pozycję (samochód ma 69%) niż „klasa wyższa” (64%). Następną w kolejności jest kategoria „średnio zamożnych” (58%) i, raczej nieoczekiwanie, „uczciwych” (57%), którzy są częściej właścicielami samochodów niż np. „klasa średnia” i osoby posługujące się enigmatycznym samookreśleniem „w środku”. Podobnie jak w przypadku wieku czy faktu posiadania własnego domu leńskowego (drugi wskaźnik materialnej zasobności), odsetek posiadaczy samochodu trochę silniej strukturyzuje identyfikacje w pytaniu otwartym niż w schemacie pięcioklasowym. W sumie, odmienność procentowych rozkładów w tabelach 4 i 5, dokumentuje, że identyfikacje rozkładają się trochę inaczej w strukturze społecznej w zależności od rodzaju pytań. Każde z nich w nieco inny sposób organizuje subiektywny obraz własnego miejsca na tle różnych grup.

Jednakże, od materiału dowodowego, który przedstawiłem do tej pory, nie należało oczekiwać definitywnych rozstrzygnięć. Traktujmy je jedynie jako rozpoznanie problemu, z tego względu, że dotychczasowe ustalenia dotyczyły w zasadzie całościowych wizji struktury klasowo-warstwowej, z założenia nieporównywalnych. Zwłaszcza w pytaniu zamknięte, zastosowane w PGSS, niemalże programowo wbudowany jest określony schemat postrzegania struktury społecznej. Ma ono ugruntowaną tradycję w teorii socjologicznej i praktyce badawczej, sięgającą amerykańskich sondaży *Ropper Centre* z lat trzydziestych i klasycznego studium *Centersa Psychology of Social Classes* z 1949 r. Przesądza to wręcz, że odtwarzane

przezeń stany świadomości, dotyczą innych faktów niż przekonania uzyskiwane z otwartych pytań. W związku z tym, bardziej konkluzywne będą ustalenia ukazujące różnice w sile związku poszczególnych cech kryterialnych z konkretnymi, odpowiadającymi sobie znaczeniowo rodzajami identyfikacji z obydwu pytań. Dwie z nich można ze sobą porównać — „klasę robotniczą” i „średnią”. Wielkości korelacji zamieściłem w kolejnych kolumnach tabeli 3.

Tak więc obecnie, z pytania zamkniętego wyjęliśmy dwie kategorie odpowiedzi, aby zbadać, jacy ludzie identyfikowali się z klasą „robotniczą” i „średnią” i czy osoby o zbliżonych cechach stratyfikacyjnych deklarowały przynależność do tych samych kategorii w pytaniu otwartym. Jaki wniosek można wysnuć z porównania siły związków tych cech z deklaracjami? Ujmując rzecz krótko: wielkości współczynników korelacji różnią się i to znacznie (o czym informują dane w czterech ostatnich kolumnach tabeli 3). Wynikałoby stąd, że samodefiniujące się klasy „robotnicza” i „średnia” w pytaniu otwartym i zamkniętym, nie są tymi samymi kategoriami społecznymi.

Przed wszystkim, identyfikacje deklarowane w pytaniu zamkniętym, są znacznie silniej osadzone w faktycznie istniejących podziałach niż w pytaniu zadawanym w otwartej formie. Wynik jest jednoznaczny, bo korelacje dla pytania zamkniętego są silniejsze dla wszystkich analizowanych cech. Najprawdopodobniej, wybór ograniczony do ustalonego z góry zestawu alternatyw sprzyja wyostreniu percepcji i wyzwala określoną wizję własnego miejsca w społeczeństwie. Uwaga badanych ogniskuje się tu na konkretnym wymiarze, jakim jest hierarchia klas. Natomiast swobodny wybór otwiera nieograniczony obszar możliwych identyfikacji z bardzo różnymi kategoriami, ustykuowanymi w rozmaitych płaszczyznach zróżnicowania społecznego. Kryteria i kontury podziałów są nieokreślone, toteż obraz własnego miejsca w społeczeństwie ulega pewnemu rozmyciu. Kilka przykładów pozwoli bliżej zilustrować istotę tej odmienności. Weźmy 3 najbardziej wyraziste różnice. Samoidentyfikacje zależą najsilniej od wykonywanego zawodu i poziomu wykształcenia. Tylko 18% osób z wykształceniem niepełnym podstawowym (aż 18%!), zaliczyło się do *middle class* w pytaniu zamkniętym i 89% osób (najwięcej) z ukończonym wyższym. Tymczasem w odpowiedziach na otwarte pytanie o identyfikacje odsetki te wynosiły odpowiednio 2% i 8%. Efekt „rozmycia” percepcji jest nawet bardziej widoczny w przypadku zaliczania się do klasy robotniczej, do której w pytaniu otwartym przypisało się tylko 2% respondentów z nie ukończoną szkołą podstawową i aż 40% w pytaniu zamkniętym (tabela 6).

Tabela 6.

Osoby identyfikujące się z klasą średnią i z klasą robotniczą w pytaniu otwartym i zamkniętym ze względu na wykształcenie (w %)

Kategorie wykształcenia	Identyfikacje z klasą średnią w pytaniu:		Identyfikacje z klasą robotniczą w pytaniu:	
	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym
Nie ukończone podstawowe	2,0	18,0	2,0	39,9
Podstawowe	2,5	22,5	13,1	58,1
Zasadnicze zawodowe	4,6	29,9	15,2	60,9

Kategorie wykształcenia	Identyfikacje z klasą średnią w pytaniu:		Identyfikacje z klasą robotniczą w pytaniu:	
	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym
Nie ukończone średnie	4,3	55,0	10,6	37,8
Średnie ogólnokształcące	13,6	68,2	0,9	18,2
Średnie techniczne	8,0	68,9	11,4	24,5
Pomaturalne	6,1	78,8	4,1	13,4
Nie ukończone wyższe	6,9	87,8	0,0	3,6
Wyższe	8,3	88,7	0,8	1,9
Ogółem	6,2	44,6	10,2	42,0

Co do podziałów zawodowych, to odsetek reprezentantów inteligencji (kadry kierownicze przedsiębiorstw, inżynierowie, kategorie o profilu humanistycznym), wskazujących na przynależność do klasy średniej, a nie do pozostałych czterech klas, kształtuje się na poziomie od 68% do 94%. Dla prywatnych przedsiębiorców wynosi on 61% i, zgodnie z oczekiwaniami, tylko 15% (najmniej) dla robotników niewykwalifikowanych zatrudnionych w produkcji (20% dla robotników rolnych). Analogiczne wielkości otrzymane dla inteligencji na podstawie pytania otwartego są znacznie mniejsze. Na przykład, w przypadku kadr kierowniczych wyniosły 0 i tylko 15% wśród inżynierów. Ciekawe, że inżynierowie znacznie częściej utożsamiali się tu z klasą średnią niż inteligencja nietechniczna, na odwrót niż przy wyborze dokonywanym spośród pięciu alternatyw. Inna zastanawiająca różnica, to stosunkowo wysoki (ponad 16-procentowy, a więc nie ustępujący kadrom inżynieryjnym) odsetek wskazań na „klasę średnią” wśród pracowników biurowych, którzy w pytaniu zamkniętym wykazali relatywnie większe umiarkowanie. Trudno też wytłumaczyć, dlaczego z kategorii pozostających poza rynkiem pracy pytanie otwarte wyzwała największą identyfikację z klasą średnią wśród emerytów, a znacznie mniej wśród studentów. Powinno być raczej na odwrót, tak jak przy odpowiedziach na pytanie zamknięte, gdzie przyszła inteligencja, kandydaci do *middle class* w Polsce, wyraźnie górowali nad emerytami w częstości wskazań.

Na koniec, jaki jest dystans między dochodami osób zaliczających się do klasy robotniczej i średniej a całą resztą? W pytaniu otwartym odpowiadają mu marginalne wielkości stosunku korelacyjnego — 0,01 dla korelacji między dochodami rodzin a „klasą średnią” i 0,03 z „klasą robotniczą”. Znacznie silniej różnicują dochody deklaracje o przynależności klasowej w pytaniu zamkniętym (0,26 i 0,18). Mimo, że odpowiedzi te dzieli rok, w trakcie którego inflacja spowodowała wzrost nominalnych dochodów o dwadzieścia kilka procent, dochody osób utożsamiających się z klasą średnią w pytaniu zamkniętym, zadany w maju 1994 r., wyniosły 3,5 mln zł, natomiast w kwietniu 1995 r. dochody typowego przedstawiciela, aspirującego do miana *middle class*, ale w odpowiedzi na pytanie otwarte kształtowały się na poziomie 2,8 mln. Co więcej, nie różniły się one (przeciętnie rzecz biorąc), od wielkości kwot uzyskiwanych przez przedstawicieli wszystkich innych kategorii, podczas gdy dochody rodzin w kategoriach identyfikujących się z wszystkimi pozostałymi grupami społecznymi w pytaniu zamkniętym są znacząco niższe i wynoszą średnio 2,6 mln zł.

Przykład z dochodami dobrze ilustruje różnice składu społecznego nominalnie tych samych „klas”. Osoby, które znalazły się w „klasie średniej” z pytania zamkniętego reprezentują inny, niższy, przedział zróżnicowania na skali dochodów niż kategorie identyfikujące się z klasą średnią w pytaniu otwartym. Tworzą przy tym bardziej zwartą kategorię pod względem dochodów, pomimo że jest ona kilkakrotnie bardziej liczna (obejmuje 39%) niż „klasa średnia” w pytaniu otwartym (6,1%). Stosunek odchylenia standardowego dochodów do średniej w tym pierwszym przypadku wynosi 0,61 i osiąga wielkość 1,08 w drugim — czyli średni rozrzut dochodów jest większy od ich średniej wielkości.

Tabela 7.
Osoby identyfikujące się z klasą średnią i z klasą robotniczą w pytaniu otwartym i zamkniętym (w %)

Kategorie społeczno-zawodowe	Identyfikacje z klasą średnią w pytaniu:		Identyfikacje z klasą robotniczą w pytaniu:	
	otwartym	zamkniętym	otwartym	zamkniętym
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	0,0	94,2	5,3	5,8
Inteligencja nietechniczna	8,3	84,4	0,0	6,4
Inżynierowie	15,2	67,9	3,0	12,0
Technicy	6,0	68,5	6,0	29,0
Pracownicy administracji średniego szczebla	7,7	70,6	2,8	16,8
Pracownicy biurowi	16,3	79,1	4,7	12,9
Prywatni przedsiębiorcy	11,4	60,9	11,5	30,2
Pracownicy placówek handlowych	4,1	50,3	16,4	35,9
Brygadziści	5,6	24,9	16,7	52,9
Robotnicy wykwalifikowani	3,6	26,4	15,5	65,3
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	5,7	15,3	11,4	69,0
Pracownicy fizyczni usług	4,0	24,5	16,0	62,5
Robotnicy rolni	6,5	19,6	12,9	36,9
Właściciele gospodarstw	5,3	30,6	2,7	30,2
Bezrobotni	3,0	53,7	9,1	34,7
Emeryci	13,6	36,3	13,6	48,9
Studenci	4,7	69,7	15,1	20,9
Gospodynie domowi	2,4	29,9	4,2	47,9

Powiedzmy krótko, kim są i czym różnią się od siebie ludzie deklarujący członkostwo w klasie robotniczej i średniej w odpowiedzi na każde z pytań? Wyraźniejsze

umiejscowienie w faktycznie istniejących hierarchiach kategorii identyfikujących się z klasą średnią w pytaniu zamkniętym, zdaje sprawę z faktu, że częściej są to reprezentanci warstw o relatywnie wyższym statusie — w porównaniu z pytaniem otwartym. Kiedy przyglądamy się odsetkowi tych identyfikacji dla kolejnych poziomów wykształcenia i grup zawodowych, to ich przyrost jest wyraźny przy przejściu do ukończonej szkoły średniej (tabela 6) i pomiędzy kategoriami robotniczymi a pracownikami handlu i usług (tabela 7). W tych samych punktach uwydatniają się międzygrupowe dystanse ze względu na rozkład identyfikacji z robotnikami. Odpowiedzi na pytanie otwarte są w układach stratyfikacyjnych jakby bardziej rozmyte.

WNIOSKI KOŃCOWE

Na przykładzie pytań o samoidentyfikacje klasowe starałem się zwrócić uwagę na potrzebę zachowania ostrożności w traktowaniu pytań otwartych jako bezpośredniego przejścia do operacjonalizacji badanych problemów w zamkniętej formie. Są sytuacje, w których posłużenie się tą strategią może doprowadzić do ustaleń nietrafnych, bo niezgodnych z pierwotnymi intencjami badacza. Przedstawione tu wyniki analiz jednoznacznie wskazują, że osoby deklarujące swą przynależność do klasy robotniczej i średniej w pytaniu otwartym i zamkniętym różniły się pod względem kluczowych wyznaczników pozycji społecznej. Skoro się różniły, to każde z tych pytań wywołuje niejednakowe reakcje. Respondenci za każdym razem odmiennie postrzegali swoją pozycję w strukturze społecznej, a w związku z tym inaczej ją werbalizowali. Obawa, że automatyczne wykorzystanie odpowiedzi otwartych do stworzenia zamkniętych alternatyw może się stać źródłem błędu, wydaje się uzasadniona.

W socjologii zachodniej, wnioski te sformułowane są od kilkudziesięciu lat. Ich potwierdzenie i dalsza weryfikacja na danych polskich przyniosłoby większe korzyści, jeśli od prac studialnych przejdziemy do wypracowania bardziej praktycznie zorientowanych procedur. Konkluzje z moich analiz ograniczają się do jednego pytania. Rozszerzenie ich listy pozwoliłoby uściślić, w przypadku jakich to problemów pytania otwarte i zamknięte dostarczają bardziej, a w przypadku jakich — mniej różniących się względem siebie informacji.

Drugim ograniczeniem jest pośredni charakter wnioskowania o różnicach między obydwojema rodzajami pytań. Bardziej bezpośrednim rozwiązaniem niż te, które zastosowałem, byłoby porównanie odpowiedzi na każde z nich od tych samych respondentów i w ramach jednego badania. Nie jest to łatwy eksperyment, a interpretacja wyników musiała by być opatrzona zastrzeżeniami, jakie zawsze pociąga za sobą powtórzenie tego samego pytania w tym samym kwestionariuszu.

Konkluzje z tych analiz odnoszą się, rzecz jasna, do pewnego tylko aspektu posługiwania się pytaniami otwartymi w celach diagnostyczno-sondazowych. Najszerszym polem ich zastosowań pozostają badania nastawione na eksplorację problemu, gdy niewiele na dany temat wiadomo i w sytuacjach, gdy celem badacza, poza uzyskaniem konkretnej odpowiedzi, jest dotarcie do subiektywnych znaczeń przypisywanych im przez respondenta.

LITERATURA CYTOWANA

- Bailey, 1978. *Methods of Social Research*. New York: The Free Press.
- Belson, W.A. 1981. *The Design and Understanding Survey Questions*. Aldershot: Gower.
- Cichomski, B. i Z. Sawiński. 1994. *Polski Generalny Sondaż Społeczny. Struktura skumulowanych danych 1992-1994*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych. Uniwersytet Warszawski.
- Foddy, W. 1993. *Constructing Questions for Interviews and Questionnaires. Theory and Practice in Social Research*. New York: Cambridge University Press.
- Graetz, B. 1987. *Images of Class in Australia: Equality, Rank, and Status*. Canberra: The Australian National University.
- Lazarsfeld, P.F. 1944. *A Controversy over Detailed Interviews — an Offer for Negotiation*. „Public Opinion Quarterly” 8: 38-60.
- Rugg, D. i H. Cantrill. 1944. *The Wording of Questions*. W: H. Cantrill (red.), *Gauging Public Opinion*. Princeton: Princeton University Press.
- Rychard, A. i H. Domański (red.), 1996. „Ład społeczny w budowie”. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN (w druku).
- Vanneman, R. i L.W. Cannon. 1987. *The American Perception of Class*. Philadelphia: Temple University Press.

THE CLASS IDENTIFICATIONS BY OPEN AND CLOSED QUESTIONS

This analysis provides additional empirical support for a thesis that “open” and “closed” questions show to be two different but complementary forms of asking questions. I compare, here, self-identifications with social classes declared by respondents when asked in an open and in closed way in the two surveys carried out on representative random samples in 1994 and in 1995. It appears that self-identifications as received by a close question (“upper, upper-middle, upper, middle, working, lower”) better correlate with objective class position of respondents than the identifications expressed “freely”, in respondents’ own terms. I argue that it has nothing to do with the validity of both questions. It simply proves that open and closed questions used to represent different social facts. Hence, recommended by some researchers strategy to employ the open questions in order to diagnose and pilot researched problem in preliminary stage of research may produce in some circumstances confusing results..