

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ METHODOLOGICAL TOOLS

Адаптация инструментария социально-психологического исследования на выборке людей, пребывающих в бедности

О.В. ПОЛУЭКТОВА *,
Университет Якобса, Бремен, Германия, olga_poluektova@hotmail.com

М.В. ЕФРЕМОВА **,
НИУ ВШЭ, Москва, Россия, dulphine@yandex.ru

Данная статья представляет описание процесса адаптации инструментария исследования, посвященного изучению взаимосвязи между различными измерениями бедности и индивидуально-психологическими характеристиками личности на выборке людей, пребывающих в бедности. Процесс адаптации был выполнен в три этапа и включал в себя: 1) перевод ранее неадаптированных методик на русский язык; 2) проведение когнитивных интервью с людьми, пребывающими в бедности; 3) внесение изменений в инструментарий на основе данных, полученных в ходе когнитивных интервью. Перевод был выполнен методом прямого и обратного перевода, а также командного перевода (committee approach). Когнитивные интервью были проведены методом последовательных проб с использованием как написанных заранее, так и спонтанных вопросов. В работе также приводятся данные проверки методик на надежность (Альфа Кронбаха) и коэффициенты конгруэнтности Такера, свидетельствующие об эквивалентности методик в выборках бедных (N=162) и небедных (N=188) людей. В заключении сформулированы рекомендации исследователям-психологам, работающим или планирующим работать с труднодоступными выборками.

Для цитаты:

Полуэктова О.В., Ефремова М.В. Адаптация инструментария социально-психологического исследования на выборке людей, пребывающих в бедности // Социальная психология и общество. 2018. Т. 9. № 2. С. 179–203. doi:10.17759/sps.2018090212

* *Полуэктова Ольга Владимировна* — аспирант, Бременская международная высшая школа социальных наук (BIGSSS), Университет Якобса, Бремен, Германия, olga_poluektova@hotmail.com

** *Ефремова Мария Викторовна* — кандидат психологических наук, старший научный сотрудник, Международная научно-учебная лаборатория социокультурных исследований, Национальный Исследовательский Университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), Москва, Россия, dulphine@yandex.ru

Ключевые слова: бедность, «трудные» выборки, адаптация инструментария, прямой и обратный перевод, метод командного перевода, когнитивные интервью

Несмотря на то, что бедность — серьезнейшая социальная проблема, на сегодняшний момент проведено не так много психологических исследований на тему бедности, а имеющиеся исследования, как правило, сделаны на выборках, которые не в полной мере репрезентируют категорию бедных людей (например, студенческие выборки). Данный факт отчасти объясняется тем, что провести исследование среди данной категории людей достаточно сложно, и такая выборка автоматически попадает под определение «трудной». Под «трудными» выборками подразумеваются группы потенциальных респондентов, работа с которыми затруднена ввиду того, что (1) таких людей сложно найти, поскольку доступ к данной категории граждан затруднен в силу их низкой включенности в социальные институты; (2) их сложно убедить принять участие в исследовании в силу высокой степени недоверия и отсутствия опыта участия в исследованиях; (3) на таких выборках сложно собрать данные, используя традиционные опросные методы [9]. Работа с «трудными» выборками предполагает тщательный процесс подготовки к сбору данных, включающий в себя адаптацию инструментария на интересующей исследователя выборке. Данная статья представляет описание процесса адаптации инструментария социально-психологического исследования на выборке людей, пребывающих в бедности.

Методы и этапы проведения исследования

Первый этап. Целью первого этапа являлась адаптация инструментария

на выборке бедных людей. Данный этап включал в себя перевод методик, проведение и анализ десяти когнитивных интервью, внесение необходимых изменений в опросник.

Второй этап. Целью второго этапа являлась проверка надежности и эквивалентности шкал в выборках бедных и небедных людей. Данный этап осуществлялся с помощью социально-психологического опроса по структурированной анкете. Анкета заполнялась респондентами самостоятельно, но в присутствии исследователя. Перед началом анкетирования респонденту зачитывалась инструкция по заполнению анкеты.

Опросник, адаптированный в данном исследовании, состоял из следующих блоков: информационного письма и формы согласия для респондента; основного блока вопросов, включающего методики на измерение индивидуально-психологических характеристик личности; методики на измерение уровня бедности, а также социально-демографических характеристик. Основной блок включал следующие **методики**:

- на измерение индивидуальных ценностей: Portrait Value Questionnaire — Revised [13]. Нами использовалась сокращенная версия опросника, состоящая из четырнадцати пунктов (PVQ-R), данная версия предоставлена автором и разработана на основе оригинальной версии PVQ-R;

- потребительских стилей: Consumer Decision-Making Styles [16]. Надежность шкалы «Импульсивность», состоящая из пяти вопросов, достаточно низкая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,48—0,55 [16]; по шкале «Ориентированность

на бренд и цена—качество» показатель Альфа Кронбаха равен 0,75.

- риска: Domain Specific Risk-Attitude Scale [21]. Нами использовалась субшкала «Оценка риска в области здоровья/безопасности» (Health/ safety), состоящая из пяти вопросов; надежность шкалы достаточно высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,77.

- самоэффективности: Generalized Self-Efficacy Scale [14]. Нами использовалась короткая версия из десяти вопросов; надежность шкалы высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,85.

- самоконтроля: Self-Scoring Self-Control Scale [18]. Нами использовалась короткая версия опросника из десяти пунктов; методика имеет высокий уровень надежности — показатели Альфа Кронбаха составляет 0,85.

- самооценки: Rosenberg Self-Esteem Scale [12]. Шкала состоит из десяти утверждений; надежность шкалы высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,88 [6].

- жадности: Dispositional Greed Scale [15]. Шкала состоит из пяти пунктов; надежность шкалы высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,87.

- удовлетворенности жизнью: Satisfaction with Life Scale [3]. Шкала состоит из пяти пунктов; надежность шкалы высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,87.

- доверия: General Trust Scale [23]. Шкала состоит из шести пунктов; надежность шкалы высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,76.

- социально-экономического статуса в детском возрасте [5]. Шкала состоит из трех пунктов/вопросов; надежность

шкалы высокая — показатель Альфа Кронбаха равен 0,83.

- субъективного социально-экономического статуса [7] и депривации (методика была разработана авторами исследования).

Процесс адаптации включал в себя три этапа. На первом этапе мы перевели ранее неадаптированные методики на русский язык. На втором этапе мы провели когнитивные интервью с бедными людьми, для того чтобы оценить, насколько хорошо респонденты понимают нашу анкету и насколько они способны заполнить ее самостоятельно. Третий этап адаптации заключался во внесении изменений в инструментарий на основе данных, полученных в ходе когнитивных интервью. После проведения процедуры адаптации методики были протестированы на надежность, а также была установлена их эквивалентность в выборках бедных и небедных людей. Ниже мы подробно описываем каждый из этапов адаптации и приводим данные о надежности и эквивалентности используемых методик.

Первый этап. Перевод¹

Целью данного этапа адаптации был перевод ранее неадаптированных методик (включающих шкалы на измерение самоконтроля, риска, потребительских стилей, доверия, жадности, социально-экономического статуса в детстве и субъективного социально-экономического статуса) на русский язык. Мы использовали метод прямого и обратного перевода [1], а также метод командного перевода (committee approach) [20]. Прямой и обратный пере-

¹ В целях экономии места мы не приводим версии перевода в данной статье.

вод гарантируют точность перевода, но переводы, выполненные с помощью этого метода, не всегда отличаются стилистической грамотностью. Цель командного перевода (committee approach) состоит как раз в том, чтобы найти баланс между точностью и адекватностью перевода. Поэтому для адаптации методик мы использовали оба подхода.

Перевод был осуществлен в четыре этапа: перевод с английского на русский язык, обратный перевод на английский язык, сравнение оригинальной английской версии и версии, полученной с помощью обратного перевода, и последующее обсуждение полученных версий несколькими переводчиками с целью выбора наилучшей. Критериями, которым должен был удовлетворять перевод, были: точность перевода, сохранение смысла и стилистическая грамотность.

Методики на измерения потребительских стилей, доверия, жадности, социально-экономического статуса в детстве и субъективного социально-экономического статуса были успешно переведены; мы не выявили проблем и неточностей в процессе сравнения оригинальных

методик с версиями, полученными в результате обратного перевода. Соответственно, нами были приняты все пункты в первой версии перевода. Однако при сравнении исходных пунктов шкалы самоконтроля с вариантами пунктов, полученных в результате обратного перевода, был выявлен ряд неточностей (табл. 1).

В процессе обсуждения этих неточностей мы приняли решение оставить первоначальную версию перевода шестого пункта методики для измерения самоконтроля: «People would say that I have very strong self-discipline» — «Другие люди могли бы сказать, что я очень дисциплинирован», — так как проблема была в обратном переводе на английский. Аналогичное решение было принято относительно пункта 9: «Pleasure and fun sometimes keep me from getting work done» — «Иногда я не могу заставить себя не делать чего-то, даже если я понимаю, что это неправильно». Пункт 10 «I often act without thinking through all the alternatives» изначально был неточно переведен на русский, поэтому русский перевод был изменен на «Я часто делаю что-то, не обдумав все возможные варианты».

Таблица 1

Проблемные пункты методики на измерение самоконтроля

| Исходный пункт | Перевод на русский | Обратный перевод |
|---|---|---|
| Пункт 6 People would say that I have very strong self-discipline | Другие люди могли бы сказать, что я очень дисциплинирован | I may be said to be very disciplined |
| Пункт 9 Sometimes I can't stop myself from doing something, even if I know it is wrong | Иногда я не могу заставить себя не делать чего-то, даже если я понимаю, что это неправильно | Sometimes I can't make myself do anything even if I realize that it's wrong |
| Пункт 10 I often act without thinking through all the alternatives | Я часто делаю что-то, не думая о последствиях | I often do something not thinking about the consequences |

Второй этап. Когнитивные интервью

Когнитивные интервью были проведены с помощью последовательных проб [22] с использованием как написанных заранее, так и спонтанных вопросов, возникающих по ходу интервью. Основанием для выбора этого подхода стала специфичность выборки, на которой проводилось исследование. Согласно прошлым исследованиям, у людей, пребывающих в бедности, снижены когнитивные функции, в частности, рабочая память и когнитивный контроль [4; 6; 8; 11]. Основываясь на этом, мы предположили, что людям с низким материальным статусом будет гораздо сложнее «думать вслух» (think aloud — один из способов проведения когнитивных интервью, подробнее см. [22]) и что, задав четкие рамки в виде написанных заранее вопросов, мы облегчим задачу интервьюируемому и оптимизируем процесс сбора данных. Тем не менее, мы также предусмотрели возможность использования спонтанных вопросов для уточнения и получения дополнительной информации.

В структуре интервью, которая была нами использована, можно выделить следующие тематические блоки:

1) вопросы на понимание пунктов методики, которые включали в себя перефразирование, выделение непонятных терминов/слов;

2) вопросы, направленные на проверку понимания используемой шкалы, ее адекватности;

3) вопросы, позволяющие оценить потенциальную «чувствительность» темы — т. е. то, насколько респондентам комфортно давать откровенные ответы на вопросы анкеты.

Выборка для когнитивных интервью

Как уже было отмечено, когнитивные интервью были проведены на выборке людей с низким материальным статусом (уровень дохода ниже прожиточного минимума на 2015 г., т. е. менее 7500 руб.). Мы стремились провести интервью с людьми, отличающимися друг от друга по полу, возрасту и уровню образования, для того, чтобы иметь возможность выделить и описать большую часть проблем, которые могут возникнуть у разных групп наших респондентов. Таким образом, выборка для когнитивных интервью состояла из десяти человек, различающихся по социально-демографическим характеристикам. Формируя выборку для когнитивных интервью, мы стремились репрезентировать категорию бедных, для того чтобы более полно охватить возможный круг проблем в восприятии и понимании нашего инструментария. Итоговая выборка состояла из двух мужчин, восьми женщин, четырех человек в возрасте младше 25 лет, четырех человек в возрасте от 25 до 50 лет, двух человек в возрасте старше 50 лет, пяти человек с высшим образованием и пяти человек, не имеющих высшего образования. Все интервью были проведены в Москве или Московской области.

Процедура проведения когнитивных интервью

Интервью были проведены в начале 2015 г. и проводились дома у интервьюируемых. Интервьюер беседовал с интервьюируемым наедине. Сначала интервьюер зачитывал вступительное слово, включающее описание целей интервью, информацию об авторах исследования, информацию о том, что интервью записывается на диктофон, а также описание

политики конфиденциальности. После того, как интервьюируемый давал согласие на участие в исследовании, интервьюер зачитывал инструкцию, объясняющую, как нужно отвечать на вопросы. Основная часть интервью проводилась следующим образом: интервьюируемый поочередно зачитывал каждый пункт опросника и задавал вопросы на понимание каждого пункта. В завершение интервью интервьюер благодарил интервьюируемого за участие в исследовании и рассказывал о возможности получения результатов исследования по запросу интервьюируемого. Среднее время интервью составило 60 минут.

Проблемы, выявленные в ходе проведения интервью

В целом, результаты когнитивных интервью позволяют заключить, что большинство инструкций и пунктов используемых методик были поняты правильно, не вызывали сложностей в интерпретации и ответах на поставленный вопрос. Шкалы также понимались и правильно использовались большинством интервьюируемых. Тем не менее, по итогам проведения интервью был выявлен ряд проблем.

Во-первых, все интервьюируемые, отвечая на вопрос, пытались оценить то, как бы на эти же вопросы ответили другие люди: «Ну, я думаю, что это важно для большинства людей, все бы сказали, что это важно» (мужчина, 24 года). Это говорит о проявлении социальной желательности при ответе на эти вопросы.

Во-вторых, некоторые интервьюируемые отмечали, что ряд утверждений были сформулированы «слишком абстрактно». Например: «Легко меня отвлечь или нет — это зависит от того, чем я занята в этот момент. Если это что-то важное, то

нелегко, а если нет — то могу и отвлечься» (женщина, 49 лет) (К пункту «Меня легко отвлечь» методики для измерения уровня самоконтроля — Self-scoring Self-Control Scale [18]). Или: «Ну... Все зависит от того, что это за искушение» (мужчина, 21 год) (к пункту «Мне легко не поддаваться искушениям» методики для измерения уровня самоконтроля — Self-scoring Self-Control Scale [18]).

Наконец, практически все интервьюируемые слишком часто выбирали нейтральный вариант ответа — 3 по пятибалльной шкале. Вероятно, это связано с тем, что респонденты воспринимали ряд пунктов данного опросника недостаточно конкретными. В частности, один из респондентов прокомментировал свой выбор так: «Не могу решить, я всегда веду себя по-разному... Поэтому ставлю тройку» (мужчина, 24 года).

Полученная с помощью когнитивных интервью информация позволила скорректировать инструментарий исследования, тем самым сделав его более пригодным для использования на выборке людей, пребывающих в бедности. В следующем разделе данной статьи мы обсуждаем пути решения выявленных проблем.

Внесение изменений в методики на основе результатов когнитивных интервью

Мы предлагаем следующие варианты решения проблем, которые были обнаружены нами в ходе проведения когнитивных интервью.

Проблема социальной желательности была частично решена с помощью использования более четкой инструкции, в которой должно быть прописано, что нам важно мнение самого респондента, а не его представление о том, какой ответ

является наиболее правильным с точки зрения большинства людей. В данном случае было важно дать респонденту понять, что это не оценочный тест, по результатам которого мы сделаем выводы об уровне общего развития участников опроса, а что нам как исследователям важно понять, как разные люди думают о тех или иных событиях, явлениях и процессах. Мы предлагаем следующий вариант инструкции: «Пожалуйста, при ответах на эти вопросы не думайте о том, как обычно отвечают другие люди. Помните о том, что все люди разные и имеют самые разные мнения по разнообразным вопросам, поэтому правильных или неправильных ответов быть не может. Нам интересно мнение каждого человека. Не беспокойтесь о том, что кто-то другой узнает о том, как Вы ответили на те или иные вопросы — вся информация останется строго конфиденциальной и будет обработана только в обобщенном виде».

Возникшую проблему «абстрактности» некоторых пунктов опросника было решено нивелировать с помощью включения дополнительных инструкций к вопросам. В инструкциях необходимо было прописать, что мы спрашиваем не о том, как человек бы себя повел в какой-то специфической ситуации, а о том, как ему/ей свойственно себя вести в большинстве случаев. Например, можно было бы использовать такой вариант инструкции: «Пожалуйста, когда Вы будете отвечать на следующие вопросы, подумайте о своем прошлом опыте. Некоторые вопросы и утверждения этого опросника могут показаться Вам чересчур общими или абстрактными. Тем не менее, попытайтесь оценить свой прошлый опыт и подумать о том, как Вы ведете себя чаще всего. Итак, если подумать о Вашем прошлом и, в частности, о том, как Вы вели

себя чаще всего, то как бы Вы оценили степень своего согласия или несогласия со следующим утверждением: ...?».

Для того чтобы решить проблему предпочтения нейтрального пункта шкалы Лайкерта, нами было принято решение поменять пятибалльную шкалу на четырехбалльную, не оставляя нейтрального варианта. Действительно, использование пятибалльной шкалы могло бы привести к тому, что большинство респондентов выбирали бы средний вариант при оценке своего согласия с наименее конкретными, по их мнению, утверждениями, что впоследствии негативно отразилось бы на результатах.

Третий этап. Проверка надежности и эквивалентности шкал в выборках бедных и небедных людей

После проведения адаптации инструментария мы проверили методики на согласованность и протестировали их эквивалентность в выборках бедных и небедных людей.

Поскольку одной из задач исследования было установление инвариантности используемых методик, в качестве контрольной группы была использована выборка небедных людей. Для реализации этих задач мы использовали данные опроса, проведенного в 2015 г. Опрос проводился в Москве и Московской области на базе Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований НИУ ВШЭ в рамках изучения взаимосвязи между бедностью и индивидуально-психологическими характеристиками личности. Общая выборка составила 350 человек, среди которых 162 человека были отнесены к категории бедных, а 188 человек — к ка-

тегории небедных. Основным критерием разделения выборки на группы бедных и небедных людей выступал уровень дохода. Для выборки бедных людей доход выступал ниже прожиточного минимума на 2015 год (7500 руб), для группы небедных людей, соответственно, выше 7500 руб. Средний доход в группе не бедных составил 40 000 руб. в месяц. Уровень образования в группе бедных был значительно ниже, чем в группе не бедных: только 14,2% в группе бедных имели высшее образование, в то время как в группе небедных 79,2%. По другим социально-демографическим параметрам (возраст, пол) группы бедных и не бедных людей значимо друг от друга не отличались

Для проверки согласованности был проведен анализ надежности [2]. Резуль-

таты данного анализа (табл. 2) позволяют заключить, что большинство используемых нами методик надежны².

Для тестирования эквивалентности методик в выборках бедных и небедных людей нами был рассчитан коэффициент конгруэнтности Такера [19]. Результаты данного анализа (табл. 3) позволяют заключить, что большинство используемых методик эквивалентны (т. е. измеряют одно и то же) в выборках бедных и небедных людей.

Выводы

Предварительный качественный этап исследования, включающий перевод и адаптацию используемых методик, по-

Таблица 2

Анализ надежности методик (Коэффициент Альфа Кронбаха)

| Переменные | Выборка бедных | Выборка небедных |
|----------------------------|----------------|------------------|
| Ценности Открытости | ,57 | ,53 |
| Ценности Самопреодоления | ,63 | ,56 |
| Ценности Сохранения | ,57 | ,55 |
| Ценности Самовозвышения | ,55 | ,56 |
| Ориентированность на бренд | ,38 | ,39 |
| Цена-качество | ,37 | ,43 |
| Импульсивность | ,40 | ,38 |
| Отношение к риску | ,48 | ,42 |
| Самоэффективность | ,74 | ,76 |
| Самоконтроль | ,67 | ,70 |
| Самооценка | ,55 | ,73 |
| Жадность | ,85 | ,77 |
| Удовлетворенность жизнью | ,73 | ,75 |
| Доверие | ,82 | ,84 |

² Анализ показал, что методики для измерения потребительских стилей (ориентированность на бренд, цена-качество, импульсивность) и риска обладают низкими коэффициентами надежности (Альфа Кронбаха < .50) в обеих группах респондентов. Вероятно, данный факт можно объяснить тем, что мы включили в наш опросник короткие версии данных методик.

Таблица 3

**Проверка используемых методик на эквивалентность в выборках
бедных и небедных людей**

| Переменные | Коэффициент Фи Такера (Tucker's Phi) |
|----------------------------|--------------------------------------|
| Ценности Открытости | ,91 |
| Ценности Самопреодоления | ,92 |
| Ценности Сохранения | ,91 |
| Ценности Самовозвышения | ,93 |
| Ориентированность на бренд | ,92 |
| Цена-качество | ,90 |
| Импульсивность | ,91 |
| Отношение к риску | ,92 |
| Самоэффективность | ,94 |
| Самоконтроль | ,91 |
| Самооценка | ,91 |
| Жадность | ,93 |
| Удовлетворенность жизнью | ,92 |
| Доверие | ,91 |

звояет существенно повысить надежность инструментария (и впоследствии качество собранных данных) и обеспечивает возможность применять его на специализированной и труднодоступной выборке — выборке людей, пребывающих в бедности.

На данном этапе работы нами были выявлены основные проблемы инструментария исследования и сделаны предложения по их устранению. Было принято решение о расширении общей

инструкции и инструкций к каждому вопросу, ввиду того, что для людей, пребывающих в бедности, при ответах на вопросы характерна высокая степень социальной желательности, а также выявлена потребность в более высокой конкретизации некоторых вопросов. Использованный нами подход может быть полезен исследователям, работающим или планирующим работать со специализированными выборками и нетипичными группами респондентов.

Финансирование

Исследование выполнено в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) и с использованием средств субсидии на государственную поддержку ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, выделенной НИУ ВШЭ.

Благодарности

Авторы благодарят за помощь в реализации исследования Ольгу Ивановну Патошу (НИУ ВШЭ) и Сегера Брейгельманса (Университет Тилбурга).

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. *Brislin R.W.* Back-translation for cross-cultural research // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 1970. Vol. 1(3). P. 185–216. doi:10.1177/135910457000100301
2. *Cronbach L.J.* Coefficient alpha and the internal structure of tests // *Psychometrika*. 1951. Vol. 16(3). P. 297–334. doi:10.1007/BF02310555
3. *Diener E.D., Emmons R.A., Larsen R.J., Griffin S.* The satisfaction with life scale // *Journal of Personality Assessment*. 1985. Vol. 49(1). P. 71–75. doi:10.1207/s15327752jpa4901_13
4. *Farah M.J.* The Neuroscience of Socioeconomic Status: Correlates, Causes, and Consequences // *Neuron*. 2017. Vol. 96(1). P. 56–71. doi:10.1016/j.neuron.2017.08.034
5. *Goodman E., Adler N.E., Kawachi I., Frazier A.L., Huang B., Colditz G.A.* Adolescents' perceptions of social status: development and evaluation of a new indicator // *Pediatrics*. 2001. Vol. 108(2). P. e31–e31. doi:10.1542/peds.108.2.e31
6. *Gray-Little B., Williams V.S. L., Hancock T.D.* An item response theory analysis of the Rosenberg Self-Esteem Scale // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1997. Vol. 23(5). P. 443–451. doi:10.1177/0146167297235001
7. *Griskevicius V., Ackerman J.M., Cant S.M., Delton A.W., Robertson T.E., Simpson J.A., Thompson M.E., Tybur J.M.* When the economy falters, do people spend or save? Responses to resource scarcity depend on childhood environments // *Psychological Science* 2013. Vol. 24(2). P. 197–205. doi: 10.1177/0956797612451471
8. *Hackman D.A., Betancourt L.M., Gallop R., Brodsky A., Giannetta J.M., Hurt H., Farah M.J.* Mapping the trajectory of socioeconomic disparity in working memory: Parental and neighborhood factors // *Child Development*. 2014. Vol. 85(4). P. 1433–1445. doi:10.1111/cdev.12242
9. *Hard-to-survey Populations / R. Tourangeau, B. Edwards, T.P. Johnson, N. Bates, K.M. Wolter (Eds.). Cambridge University Press, 2014. 676 p.*
10. *Kraus M.W., Piff P.K., Keltner D.* Social class, sense of control, and social explanation // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2009. Vol. 97(6). P. 992–1004. doi:10.1037/a0016357
11. *Mani A., Mullainathan S., Shafir E., Zhao J.* Poverty Impedes Cognitive Function // *Science*. 2013. Vol. 341(6149). P. 976–980. doi:10.1126/science.1238041
12. *Rosenberg M.* Rosenberg self-esteem scale (RSE) // *Acceptance and commitment therapy. Measures Package*. 1961. Vol. 61. P. 52.
13. *Schwartz S.H., Cieciuch J., Vecchione M., Davidov E., Fischer R., Beierlein C., Ramos A., Verkasalo M., Lönnqvist J.-E., Demirutku K., Dirilen-Gumus O., Konty M.* Refining the theory of basic individual values // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2012. Vol. 103(4). P. 663–688. doi:10.1037/a0029393
14. *Schwarzer R., Jerusalem M.* Generalized Self-Efficacy scale // *Measures in health psychology: A user's portfolio. Causal and control beliefs*. 1995. P. 35–37.
15. *Seuntjens T.G., Zeelenberg M., van de Ven N., Breugelmans S.M.* Dispositional greed // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2015. Vol. 108(6). P. 917–933. doi:10.1037/pspp0000031

16. *Sprotles G.B., Kendall E.L.* A methodology for profiling consumers' decision-making styles // *Journal of Consumer Affairs*. 1986. Vol. 20(2). P. 267–279. doi:10.1111/j.1745-6606.1986.tb00382.x
17. *Tai S.H.* Shopping styles of working Chinese females // *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2006. Vol. 12(3). P. 191–203. doi:10.1016/j.jretconser.2004.06.003
18. *Tangney J.P., Baumeister R. F., Boone A.L.* High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success // *Journal of Personality*. 2004. Vol. 72(2). P. 271–324. doi:10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x
19. *Van de Vijver F., Leung K.* *Methods and Data Analysis of Comparative Research*. Allyn & Bacon, 1997. 300 p.
20. *Van de Vijver F., Tanzer N.K.* Bias and equivalence in cross-cultural assessment // *European Review of Applied Psychology*. 1997. Vol. 47(4). P. 263–279.
21. *Weber E.U., Blais A.R., Betz N.E.* A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors // *Journal of Behavioral Decision Making*. 2002. Vol. 15(4). P. 263–290. doi:10.1002/bdm.414
22. *Willis G.B.* *Cognitive interviewing: A tool for improving questionnaire design*. Sage Publications, 2004. 352 p.
23. *Yamagishi T.* The provision of a sanctioning system as a public good // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1986. Vol. 51(1). P. 110–116.

Опросник на измерения бедности и индивидуально-психологических характеристик личности

Здравствуйте!

Исследование проводит *(указывается организация, которая проводит исследование)*. Мы будем очень Вам признательны, если Вы ответите на наши вопросы. Это займет не более тридцати минут.

О ЧЕМ ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ?

Вы увидите вопросы на три разные темы. Первая тема — о вещах, которые вы цените, которые важны или не важны для Вас. Вторая тема — о том, что Вы обычно делаете или хотели бы делать. И, наконец, третья тема — о том, как Вы оцениваете свою жизнь в целом.

ЗАЧЕМ МЫ ПРОВОДИМ ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ?

Мы хотим узнать о том, что ценят разные люди, как они себя чувствуют и как управляют своими жизнями. Это поможет нам обеспечить информацией социальные службы и изменить нашу жизнь к лучшему.

СМОЖЕТ ЛИ КТО-ТО ЕЩЕ УЗНАТЬ, КАКИЕ ОТВЕТЫ ВЫ ДАЕТЕ?

Никто больше не узнает, как Вы отвечаете. Вся информация, предоставленная Вами в ходе опроса, останется строго конфиденциальной. Мы не просим Вас указать Ваше имя или оставить нам какую-либо контактную информацию.

КАК НУЖНО ОТВЕЧАТЬ?

Вам нужно будет выбирать вариант ответа, который лучше всего описывает то, что Вы думаете. Очень важно, чтобы Вы не думали о том, как на эти вопросы отвечают другие люди. Нам интересно Ваше личное мнение. Мы знаем, что все люди разные, поэтому не бывает правильных или неправильных ответов. Не раздумывайте над ответом долго — обычно тот вариант, который приходит в голову первым, и есть лучший ответ.

КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ?

Указывается контактное лицо, с которым можно связаться по всем вопросам.

Я ПРОЧИТАЛ ИНСТРУКЦИИ И СОГЛАСЕН ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ИССЛЕДОВАНИИ

Ниже Вы видите описания разных людей. Пожалуйста, прочитайте внимательно каждое из них и подумайте о том, насколько каждый из этих людей похож или не похож на Вас. Варианты ответа представлены в правой стороне таблицы. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Описания разных людей: | Совсем не похож на меня | Не похож на меня | Немного похож на меня | Похож на меня | Очень похож на меня |
|---|-------------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------|---------------------------|
| Для него важно беречь природу | | | | | |
| Для него важно самостоятельно формировать свои взгляды | | | | | |
| Для него важно поддерживать традиционные ценности и взгляды на мир | | | | | |
| Для него важно наслаждаться удовольствиями, которые может дать жизнь | | | | | |
| Для него важно быть терпимым к самым разным людям и группам | | | | | |
| Для него важно быть богатым | | | | | |
| Для него важно, чтобы государство было сильным и способным защитить своих граждан | | | | | |
| Для него очень важно помогать дорогим ему людям | | | | | |
| Для него важно получать разный опыт | | | | | |
| Для него важно быть тем, кто указывает другим, что делать | | | | | |
| Описания разных людей: | Совсем не похож на меня | Не похож на меня | Немного похож на меня | Похож на меня | Очень похож на меня |
| Для него важно подчиняться всем законам | | | | | |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| Для него важно иметь возможность самому выбирать, что делать | | | | | |
| Для него важно, чтобы люди признавали его достижения | | | | | |
| Для него важно, чтобы со всеми людьми обращались справедливо, даже если он их не знает | | | | | |

Этот вопрос о Вашем образе жизни и о том, что Вы обычно делаете или не делаете. Пожалуйста, прочитайте перечисленные ниже типы поведения и отметьте, как часто Вы так себя ведете. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Типы поведения: | Никогда этого не делаю | Делаю так редко | Делаю так весьма часто | Делаю так часто | Делаю так очень часто |
|--|------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|-----------------------|
| Употребление продуктов с истекшим сроком годности | | | | | |
| Злоупотребление алкоголем | | | | | |
| Игнорирование физической боли | | | | | |
| Прием медицинских препаратов без консультации с врачом | | | | | |
| Выкуривание более одной пачки сигарет в день | | | | | |

Ниже Вы видите несколько утверждений о том, как обычно люди совершают покупки. Пожалуйста, внимательно прочитайте каждое из них и подумайте о том, насколько Вы согласны или не согласны с тем, что Вы ведете себя таким образом в большинстве ситуаций. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Типы поведения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |
|--|-----------------------|--------------------|-----------------|--------------------|
| Я обычно покупаю товары подороже | | | | |
| В дорогих магазинах продаются лучшие товары | | | | |
| Чем выше цена товара, тем лучше его качество | | | | |

| | | | | |
|---|------------------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------|
| Я предпочитаю покупать самые популярные товары | | | | |
| Самые рекламируемые товары, как правило, самые лучшие | | | | |
| Я стараюсь, по возможности, все покупать во время распродаж | | | | |
| Я обычно выбираю самые дешевые товары | | | | |
| Я всегда ищу лучшее качество за разумную цену | | | | |
| Я внимательно слежу за тем, сколько денег я трачу | | | | |
| Я должен планировать походы по магазинам более аккуратно | | | | |
| Типы поведения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |
| Я веду себя импульсивно, когда покупаю что-то | | | | |
| Я часто покупаю что-то, о чем потом жалею | | | | |
| Я трачу больше времени для походов по магазинам с целью приобретения лучших товаров | | | | |

Ниже представлен еще один список утверждений, с которыми Вы можете согласиться или не согласиться. Пожалуйста, прочитайте их и подумайте о том, насколько каждое из них характеризует именно Вас. Это вопрос о том, как Вы обычно себя ведете, поэтому при ответе, пожалуйста, думайте о том, как бы Вы себя повели в большинстве ситуаций, а не о каком-то конкретном случае. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |
|--|------------------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------|
| Если я как следует постараюсь, то всегда найду решение даже сложной проблемы | | | | |

| | | | | |
|---|------------------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------|
| Если мне что-нибудь мешает, то я все же нахожу пути достижения своей цели | | | | |
| Мне довольно просто не отвлекаться от достижения поставленных целей | | | | |
| Я уверен, что найду выход из непредвиденной ситуации | | | | |
| Я знаю, что смогу справиться с непредвиденными ситуациями благодаря своим внутренним ресурсам | | | | |
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |
| Я смогу справиться с большинством проблем, если приложу достаточно усилий | | | | |
| Я могу оставаться спокойным в трудных ситуациях, поскольку я умею справляться со стрессом | | | | |
| Если передо мной встает какая-либо проблема, то я могу найти несколько способов ее решения | | | | |
| Я могу что-нибудь придумать даже в безвыходных, на первый взгляд, ситуациях | | | | |
| Я могу справиться со всем, что встает на моем пути | | | | |
| Мне сложно бороться с вредными привычками | | | | |
| Я легко отвлекаюсь | | | | |
| Я часто говорю вещи, которые не стоило бы говорить | | | | |
| Я отказываю себе в удовольствиях, если знаю, что это может мне навредить | | | | |
| Мне легко не поддаваться искушениям | | | | |

| | | | | |
|---|------------------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------|
| Окружающие могли бы обо мне сказать, что я очень самоорганизован | | | | |
| Приятное времяпрепровождение часто не дает мне закончить работу вовремя | | | | |
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |
| Я часто делаю то, что приносит мне сиюминутное удовольствие, но позже сожалею об этом | | | | |
| Иногда я продолжаю делать что-то, даже если понимаю, что это не правильное | | | | |
| Я часто делаю что-то, не думая о последствиях | | | | |

Ниже Вы видите ряд утверждений, которые описывают то, что люди думают и чувствуют по отношению к самим себе. Пожалуйста, прочитайте их и подумайте о том, насколько каждое из этих утверждений описывает Вас. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| | | | | |
|--|------------------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------|
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |
| Я чувствую, что я достойный человек | | | | |
| Я чувствую, что у меня есть много хороших качеств | | | | |
| Я всегда склонен чувствовать себя неудачником | | | | |
| Я способен делать различные вещи не хуже большинства людей | | | | |
| Я чувствую, что мне особо нечем гордиться | | | | |
| Я положительно отношусь к самому себе | | | | |
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Скорее согласен | Полностью согласен |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| В целом, я доволен собой | | | | |
| Мне хотелось бы иметь больше самоуважения | | | | |
| Временами я определенно чувствую себя бесполезным | | | | |
| Временами я чувствую себя ни на что не годным | | | | |

Ниже Вы видите несколько утверждений, которыми можно описать личность разных людей. Пожалуйста, прочитайте их и подумайте о том, насколько каждое из этих утверждений описывает именно Вас. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Ни то, ни другое | Скорее согласен | Полностью согласен |
|---|-----------------------|--------------------|------------------|-----------------|--------------------|
| Я всегда хочу большего | | | | | |
| Честно говоря, я немного жадный | | | | | |
| Денег много не бывает | | | | | |
| Как только я что-то получаю, я сразу начинаю думать о том, что еще я хочу | | | | | |
| Не важно, сколько у меня есть — я никогда полностью не удовлетворен | | | | | |
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Ни то, ни другое | Скорее согласен | Полностью согласен |
| Мой жизненный принцип — «чем больше — тем лучше» | | | | | |
| Я не могу себе представить, что чего-то может быть слишком много | | | | | |

Ниже Вы видите несколько утверждений, которые описывают чувства и мысли разных людей об их жизни. Пожалуйста, подумайте о том, насколько каждое из этих утверждений описывает именно Вас. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Утверждения: | Точно не согласен | Не согласен | Немного не согласен | Ни то, ни другое | Немного согласен | Согласен | Точно согласен |
|--|-------------------|-------------|---------------------|------------------|------------------|----------|----------------|
| Моя жизнь близка к идеалу | | | | | | | |
| Условия моей жизни очень хорошие | | | | | | | |
| Я удовлетворен жизнью | | | | | | | |
| До сих пор я получал от жизни все, что хотел | | | | | | | |
| Если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы ничего не изменил | | | | | | | |

Ниже Вы видите вопрос о вашем здоровье. Выберите наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Вопрос: | Очень плохое | Весьма плохое | Среднее | Весьма хорошее | Очень хорошее |
|--|--------------|---------------|---------|----------------|---------------|
| Как бы Вы оценили состояние своего здоровья? | | | | | |

Прочитайте, пожалуйста, утверждения из списка ниже. Насколько Вы согласны или не согласны с каждым из них? Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Ни то, ни другое | Скорее согласен | Полностью согласен |
|---------------------------------------|-----------------------|--------------------|------------------|-----------------|--------------------|
| Большинство людей – честные | | | | | |
| Большинство людей заслуживают доверия | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| Большинство людей в основном добрые и хорошие | | | | | |
| Большинство людей доверяют другим | | | | | |
| Я доверяю людям | | | | | |
| Большинство людей отвечают взаимностью, когда им доверяют | | | | | |

Пожалуйста, подумайте о Вашей экономической ситуации в детстве и прочитайте утверждения, приведенные ниже. Насколько Вы согласны или не согласны с каждым из них? Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

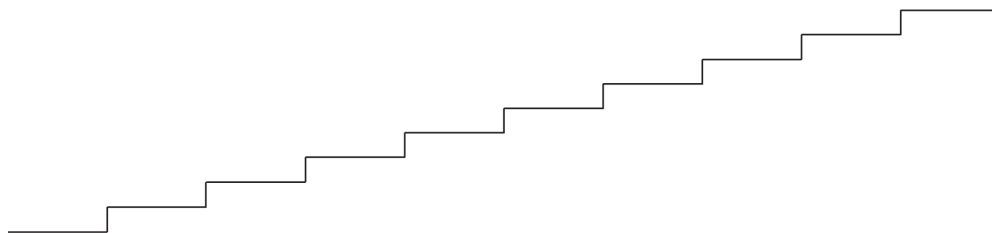
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Ни то, ни другое | Скорее согласен | Полностью согласен |
|---|-----------------------|--------------------|------------------|-----------------|--------------------|
| У нас было достаточно средств, когда я был ребенком | | | | | |
| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Ни то, ни другое | Скорее согласен | Полностью согласен |
| Я рос в достаточно дорогом районе | | | | | |
| Я чувствовал себя достаточно обеспеченным по сравнению с другими детьми | | | | | |

А теперь подумайте, пожалуйста, о своей нынешней экономической ситуации. Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Утверждения: | Полностью не согласен | Скорее не согласен | Ни то, ни другое | Скорее согласен | Полностью согласен |
|---|-----------------------|--------------------|------------------|-----------------|--------------------|
| У меня достаточно средств, чтобы позволить себе то, что мне хочется | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| Мне не приходится волноваться о том, что я не смогу оплатить долги | | | | | |
| Я думаю, что в будущем мне не придется волноваться о моем материальном благополучии | | | | | |

Ниже Вы видите лестницу, которая отражает то положение, которое занимают разные члены общества. Соответственно, на верхних ступеньках лестницы находятся люди с наибольшим доходом или, к примеру, самым высоким уровнем образования или с самой лучшей работой. И, напротив, на нижних ступеньках этой лестницы находятся те, у кого совсем мало средств, низкий уровень образования и не самая престижная работа. Как Вы думаете, на какой ступеньке стоите Вы? Пожалуйста, выберите цифру от одного до десяти и обведите ее на картинке.



Пожалуйста, посмотрите на список ниже. Приходится ли Вам отказываться от чего-то, перечисленного в этом списке, из-за отсутствия средств? Отметьте наиболее подходящий вариант ответа галочкой или крестиком в нужной ячейке.

| Варианты ответов на вопрос | Никогда | Редко | Скорее часто | Часто | Очень часто |
|---|---------|-------|--------------|-------|-------------|
| Покупка продуктов питания | | | | | |
| Покупка одежды и обуви | | | | | |
| Покупка лекарств | | | | | |
| Покупка необходимых вещей для дома, таких как бытовая техника, телефон, компьютер и др. | | | | | |
| Развлечения (кино, театр, поход в ресторан и др.) | | | | | |
| Приглашение гостей или поход в гости | | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|--|
| Поездки в отпуск | | | | | |
| Образовательные услуги | | | | | |
| Здравоохранительные услуги | | | | | |

Как долго Вы находитесь в такой ситуации? Пожалуйста, запишите количество лет, месяцев или дней

_____ лет _____ месяцев _____ дней

В каком городе Вы живете? Пожалуйста, запишите в строку ниже.

Пожалуйста, укажите Ваш пол. Поставьте галочку или крестик в нужную ячейку.

| | |
|---------|--|
| Мужской | |
| Женский | |

Пожалуйста, впишите свой возраст в графу ниже.

Какое у Вас образование? Поставьте галочку или крестик в нужную ячейку.

| | |
|-------------------------------------|--|
| Нет образования | |
| Незаконченное начальное образование | |
| Законченное начальное образование | |
| Незаконченное среднее образование | |
| Законченное среднее образование | |
| Среднее специальное образование | |
| Незаконченное высшее образование | |
| Высшее образование | |
| Ученая степень | |

Кем Вы работаете в настоящее время? Поставьте галочку или крестик в нужную ячейку.

| | |
|---|--------------------------|
| Безработный | <input type="checkbox"/> |
| Владелец бизнеса | <input type="checkbox"/> |
| Госслужащий | <input type="checkbox"/> |
| Менеджер | <input type="checkbox"/> |
| Служащий | <input type="checkbox"/> |
| Специалист с высшим образованием (юрист, врач, учитель и т. д.) | <input type="checkbox"/> |
| Ученый | <input type="checkbox"/> |
| Рабочий | <input type="checkbox"/> |
| Неквалифицированный рабочий | <input type="checkbox"/> |
| Работающий пенсионер | <input type="checkbox"/> |
| Неработающий пенсионер | <input type="checkbox"/> |
| Работающий студент | <input type="checkbox"/> |
| Неработающий студент | <input type="checkbox"/> |
| В отпуске по уходу за ребенком | <input type="checkbox"/> |
| Домохозяйка | <input type="checkbox"/> |

К какой этнической группе Вы принадлежите (например, русские, украинцы и т. д.)? Запишите ответ ниже.

Принадлежите ли Вы к какой-то религиозной конфессии? Поставьте галочку или крестик в нужную ячейку.

| | |
|--|--------------------------|
| Православие | <input type="checkbox"/> |
| Католицизм | <input type="checkbox"/> |
| Протестантизм | <input type="checkbox"/> |
| Иудаизм | <input type="checkbox"/> |
| Ислам | <input type="checkbox"/> |
| Другое | <input type="checkbox"/> |
| Не принадлежу ни к какой религиозной конфессии | <input type="checkbox"/> |

Насколько Вы религиозны? Поставьте галочку или крестик в нужную ячейку.

| | |
|----------------------|--|
| Очень религиозен | |
| Скорее религиозен | |
| Ни то, ни другое | |
| Скорее не религиозен | |
| Совсем не религиозен | |

Каким был Ваш доход из расчета на одного члена семьи в прошлом месяце? Поставьте галочку или крестик в нужную ячейку.

| | |
|--------------------------|--|
| Меньше, чем 2 500 рублей | |
| 2 500—7 500 рублей | |
| 7 501—15 000 рублей | |
| 15 001—25 000 рублей | |
| 25 001—40 000 рублей | |
| 40 001—60 000 рублей | |
| 60 001—80 000 рублей | |
| 80 001—100 000 рублей | |
| Более 100 000 рублей | |

Большое спасибо за участие в исследовании!

Adapting a psychological instrument on the “hard-to-survey” population: the case of poor people in Russia

O.V. POLUEKTOVA*,
Jacobs University, Bremen, Germany,
olga_poluektova@hotmail.com

M.V. EFREMOVA**,
Higher School of Economics, Moscow, Russia,
dulphine@yandex.ru

This paper addresses the issue of adapting the instrument on a “hard-to-survey” sample (poor people). The adaptation consisted of three stages: (1) the translation of scales that have not been previously adapted on a Russian sample, (2) cognitive interviews with people living in poverty, (3) adjusting the questionnaire based on the results of cognitive interviews. We used translation – back translation, as well as committee approach, to translate the scales. Cognitive interviews were conducted using a concurrent probing approach with both scripted and spontaneous probes. In the conclusion, we present the results of reliability analysis and equivalence of measures across the poor (N=162) and non-poor (N=188) samples. Finally, we formulate recommendations for researchers dealing with “hard-to-survey” samples among the poor.

Keywords: poverty, “hard-to-survey” samples, adaptation, translation – back translation, committee approach, cognitive interviews

Funding

The study was conducted within the framework of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE) and supported within the framework of a subsidy granted to the HSE by the Government of the Russian Federation for the implementation of the Global Competitiveness Program

Acknowledgements

The authors are grateful for assistance in study implementation to Olga Patosha (HSE) and Seger Breugelmans (Tilburg University).

For citation:

Poluektova O.V., Efremova M.V. Adapting a psychological instrument on the “hard-to-survey” population: the case of poor people in Russia. *Sotsial'naiia psikhologiya i obshchestvo [Social Psychology and Society]*, 2018. Vol. 9, no. 2, pp. 179–203. doi:10.17759/sps.2018090212 (In Russ., abstr. in Engl.).

* Poluektova Olga V. – PhD Student, Bremen International Graduate School of Social Sciences, Jacobs University, Bremen, Germany, olga_poluektova@hotmail.com

** Efremova Maria V. – PhD in Psychology, Senior Research Fellow, International laboratory for sociocultural research, National Research University Higher School of Economics (HSE), Moscow, Russia, dulphine@yandex.ru