

“心理二重区域”与中国的问卷调查

李 强

Abstract: The method of questionnaire survey is introduced from the western societies. Such kind of the method is more suitable for the western culture of direct expression or direct interaction. The questionnaire survey method meets troubles with the problems of “two psychological areas” in China. The author argues, comparatively speaking, larger psychological areas of the Chinese are closed areas that would not open to others. Most Chinese prefer to express their ideas in indirect ways. We can find the problems of “two language systems”, “two record systems”, “lost of ego” and “whole collective attitudes” in the Chinese daily life. Therefore we must modify the questionnaire method when we apply it in China’s situation and the author present some suggestions to solve the problems.

近些年来, 问卷调查的方法在中国开始普及起来, 许多重大的社会学研究课题, 也都是建立在用问卷收集数据的基础之上。笔者自 80 年代中期以来, 也着实完成了不少问卷式调研。积十余年之经验, 笔者以为, 在中国做问卷调查的最大难题就是频频遇到人们的相互冲突的“心理二重区域”现象, 或说俗了就是“说假话”的问题。

所谓, “心理二重区域”现象, 就是说, 人们的心理存在两个区域, 一个是可以对外公开的区域, 另一个是不对外公开的、保守秘密的区域。这样, 就存在两重自我, 一重是可以对外公开的自我, 另一重是不对外公开的自我。其实, 两个心理区域的现象在人类是普遍存在的, 人们总有个人的隐私要保守秘密。但是, 一般的情况下, 这两种心理区域并不是处于矛盾对立的状况下, 因此, 一般不会对于填答问卷造成障碍。对于喜欢直来直去的民族来说, 往往第一个区域比较大, 第二个区域比较小。相比较而言, 中国人的心理二重区域现象显得更为突出。其突出性在于, 两个心理区域常常有重大差异, 有时甚至处于完全互相对立的状态, 比如有意识地說假话。此外, 中国人不公开的自我部分往往要更大些, 而公开的自我部分往往更小些。

为了进一步阐释这种特殊的心理二重区域现象, 笔者特将以往调查中遇到的问题归纳为以下六种类型:

第一种, 掩盖事实欺骗对方。掩盖事实的具体内容会是多种多样的, 这里仅以收入调查为例。在调查对方的收入水平、家庭经济状况, 常遇到的情况, 一种是“装穷”、“藏富”。在中国人的观念中, 长期以来, 富裕是与资本主义、剥削相联系的。这样, 一些人虽然富裕起来了, 但惟恐别人知道, 于是在别人面前装穷, 他们认为, 说穷不惹事, 说富招是非。他们明明收入比较高却填答收入较低, 在调查完以后还惴惴不安地问: “不知你们填了有什么用, 搞不好以后脱不了身”。比如, 1998 年一项对于中国企业家收入的问卷调查, 企业家们自填月收入的平均数为:

2160元,熟悉国情的人都会知道,这个数字显然大大低于企业家的实际收入(李强,1999:37)。另一种是“显富”,这些人生活上并不富裕,但是却总在别人面前显示富裕、富有,究其原因,除了一般好面子外,还有经营上的原因。一个人越显得富有,则人家越会认为他有较强的偿还能力,从而愿意将钱借给他,反之则借不到钱。当你询问他们的收入时,明明收入较低却回答收入较高。所以,要想通过问卷的方式了解中国居民的收入情况是异常困难的。

第二,两套话语体系。长期以来,中国的政治生活、社会生活中已经形成了两套话语体系,一套是在公开场合、会上讲的;另一套是在私人场合、会下讲的。这两套话语体系的最典型时期就是“文化大革命”时期,那时候,在公开场合如果说错了话是会引来杀身之祸的,所以为“避祸”起见,人们在一切公开场合说的是一套“标准的政治术语”。“文化大革命”以后,虽然这套话语体系不那么流行了,但是,可能是由于话语体系的“路径依赖”的原因,两套话语体系的现象依然存在。当然,两套话语体系的比例发生了变化,人们更多地是可以在亲属之间、朋友之间、同事之间轻松地讲话了,一般不用担心被“揭发、检举”,因为,文革中的那种亲友间的揭发检举在“文革”以后受到了普遍的“厌恶”和“唾弃”。但是,一旦遇到了“政治学习”的场合,一旦有领导在场,人们还是习惯于讲一些标准的政治术语,这时候,会议语言的话语体系就派上了用场。问题是,在进行问卷调查时,我们要确认人们用的是那一套话语体系,并不是一件容易的事情。一般说来,入户问卷调查,是在家庭里进行的,似乎人们应该用的是私人的话语体系。但是,也不尽然。特别是在回答一些有政治色彩的、有关形势判断的、有关政府政策的问题时,人们还是习惯于使用标准的会议语言话语体系。有时候,被访者也使用私人的话语体系,但是,家里其他人常常会提醒他,说:“喂,你这样说不行呀,要和国家政策一致嘛!”在中国的实地调查,常常是有“他人”在场的,比如,在农村调查常常有村里的干部在场,这时候,被访者就常常自觉不自觉地操起了会议话语体系来回答问题;在城市里,由于治安的原因,生疏的调查员已经很难入户了,我们常常要借助于居委会干部的帮助才能入户调查,而当居委会成员在场时,被访者也常常使用会议的话语回答问题。然而在分析这些问卷时,我们却无法知道被访者用的是哪一套话语体系。

第三,内外有别。这里的“内”是指国内,“外”是指外国人。由于长期闭关锁国的影响,人们习惯于在中国人内部讲一种话,对于“老外”讲另一套话。今天,中国居民与外国人的接触多起来了,商业上、研究上的信息交流愈来愈频繁,但是,面对蓝眼睛、黄头发的种族,总免不了异类之感。特别是,长期流传的“里通外国”、“偷听敌台”、“收集情报”等政治标签使人们在与外国人打交道时自觉不自觉地产生心理防御。所以,如果是外国人作问卷调查,老百姓们自然会用“糊弄老外”的那种方法来对付他们的。

第四,失去自我。一个人长期处于冲突的心理二重区域的状态下,久而久之,内在区域会越隐越深,外在区域会形成一种本能反应。在回答任何问题时,都会先用外在区域作应付。这样,在做问卷调查时,你会发现,被访者完全是在用一套“官方说法”在回答你的问题。这样的被访者,他们自己也不知道究竟什么是自己的观点。他们并不是想有意识地欺骗你,只是觉得应该这样回答,因为他们认为多数人都会这样回答的。至于自己的观点是什么并不重要。比如,笔者在做某农村地区的移民问卷调查时,第一个问题是“您愿意搬迁吗?”绝大部分人的回答是“愿意搬迁”,但是,随着谈话的深入,笔者发现多数人其实是不愿意搬迁的。笔者就问他们,为什么一开始回答“愿意搬迁”,他们说:“因为搬迁是上面要求的,不搬不行呀!”于是,笔者就仔细询问他们,结果发现多数人的观点是“当然不愿意搬了,哪个愿意搬呢?”笔者进一步问

他们,为什么内心深处是不愿意搬,嘴上却回答愿意搬,他们回答说:“说不愿意搬也没用呀!”所以,对于这些被访者来说,他们自己已经完全忽略掉了自己的观点,完全失去了自我,他们认为自己内心深处的意愿是没有用处的,还是“官方说法”管用,所以就用官方说法回答问题。

第五,与上面第四点“失去自我”相联系,还有“个体本位”与“集体本位”的问题。西方社会是一种以个体为本位的社会,问卷调查,特别是其中的态度测量就是建立在这种个体本位基础之上的,它的前提是每一个个人的态度都有差异,把每一个个人的态度累积起来形成群体的一般态度。然而,中国大陆社会更倾向于是一种集体本位的社会,每一个个体都更侧重于以集体的标准为自己的标准。这样,在进行社会态度调查,询问一个人自己的态度时,就常常遇到麻烦,被访者常常不知道自己的态度是什么,他们会觉得很奇怪,不明白为什么要他们回答满意不满意、赞成不赞成等,因为他们觉得集体的想法就是他们自己的想法,他们自己没有观点,满意不满意他们自己也说不清。例如,在某一调查场合有同村的或同单位的A、B、C、D同时在场,当你询问抽样抽中的被调查者A时,A会频繁地征询B、C、D的意见,A认为B、C、D的观点就是他的观点,B、C、D也常常会代替A回答,他们认为他们的观点当然是一致的,这毫不奇怪,如果不一致倒是很奇怪的。但是,如果观点不是个人的而是集体的,那么,这种以个体为本位的抽样调查就失去了意义。

第六,两套记录体系。笔者在基层做调查,在了解有关村庄和基层单位的一些基本情况时,发现很多村子和基层单位都有两本账,两本账上所记载的有关产值、利润等基本数据是不一样的。一本是应付上级领导的,另一本是留给自己看的。不少基层单位之所以建立两本账也是出于无奈,有些上级领导指派的任务没有完成,但又不能违背上级领导的指令,于是就专门做了一本帐,上面记载的都是报告给上级单位的指标。有时候,基层按实际数字报上去,结果,却又被打回来,说是没有完成上级指标:“不行”,下级没有办法,只好按上面要求的数字报上去。至于一些私营公司,则两本账的现象就更为普遍了。个体私营公司多是雇用关系最为亲密的亲属、朋友当会计,而公司的财务多是有两笔帐,一笔帐是对付工商管理部门的,这笔帐的经营额、利润、收入会比较低,这样可以少交税款。另一笔是自己私下记帐用的。国有、集体部门的“小金库”问题,也属于两套记录体系的问题。

这种比较突出的二元心理区域现象形成的原因是什么呢?记得鲁迅先生曾经分析过,中国历史上曾多次出现过长期由异民族统治的现象,人们不满于此种统治,但又敢怒而不敢言,结果形成了对于外人一套,对于自己人另一套的心理现象。

笔者以为,中国人的家庭关系和儿童的成长环境对于形成二元心理区域也有很大影响。如果说西方文化是以个体为本位的,那么也可以说,中国人则是以家庭为本位的(可以将家庭视为一个小的集体)。中国人的家庭是一个整体单位,个人尤其是儿童,在这个家庭中并没有太强的独立性。又由于人口密集,家庭中每一个人的独立生活空间很小,儿童多是与大人居住在一个房间,一般没有自己独立的居室。家庭中,父母对于儿童又拥有绝对的权威,家长干预子女生活的事情频繁发生。比如,父母可以翻看儿童的笔记、日记,可以搜查儿童的东西。儿童们由于没有自己独立的生活空间,在家庭生活中的各个方面都可能受到父母的干涉,他们没有物品可以隐藏,久而久之,他们在心理上形成了很强的心理防线,把他们认为秘密的事情深深地埋藏在心底。在此环境下形成了严格防范的心理二重区域。在欧美国家,儿童由于有属于自己的独立生活空间,有自己的私人领域,他们没有必要将所有的秘密均保存在心底。由于存在严格防范的心理二重区域,对于深埋在心底的意愿,有时候想表达出来,但又不便于直

接表达出来,这样就产生了中国人特有的习惯于曲折表达意愿的方式。

所谓“曲折表达个人意愿的方式”,就是说,一件事明明是愿意的,但嘴上却常常说不愿意。比如,别人送了一件礼品,被赠者明明是想要的,但如果直接说“接受”就不符合中国人的做人道德了,出于对这种道德的尊重,就表示不能接受,推让再三然后再接受,这才符合中国人的习俗。《三国演义》里有刘备“三让徐州”的故事;民国初期,袁世凯想恢复帝制、当皇帝,但是,出于中国人的习俗,也是“推让再三”,后来由于“多方一再力谏”,才“不得不”做了皇帝。中国人讲究“夹着尾巴做人”,而不要过于表现自己。中国的俗语说:出头的椽子先烂,有道是:“木秀于林风必摧之,堆出于岸流必湍之”。毛笔字是中国文化,毛笔字写得好也是讲究“藏锋”,而不要锋芒毕露。所以,按照中国的文化,一个人的主张不要直接提出。一个人想做某件事或想要做领导,但在意愿表达上一定不要直接说出来,等到别人推荐你做某职位时,你一定要说“不行,不行,我不行”。这与西方人的竞选有如天壤之别。哪怕是生活上的小事,中国人也要谦让几次才能接受,这种曲折的意愿表达方式,在中国人看来是一种必须的礼貌。对于此种民俗,亚瑟·史密斯(Arthur Henderson Smith)在《中国人的性格》一书中,称之为“拐弯抹角”的性格(史密斯,1998:53),并对此做了深入的分析。

问卷调查也有类似的情况。问卷方法是西方人发明的,这种通过记录下答案来反映社会状况的方法,基本上是以意愿的直来直去的表达为前提的。比如,问一个人对于某事务同意不同意,该人就选择“同意”或“不同意”,他的回答结果就被直接用来作分析。但是,如上所述,在中国的情况就不同了,由于意愿表达是曲折的,有时候心里明明是“不同意”,嘴上却说“同意”。例如,本文前面讲的笔者对于移民的调查就发现了类似的情况。而如果就按记录的答案去作分析,得出的岂不是与事实恰恰相反的结论?

那么,面对中国人心理二重区域的现象,我们应该怎么办呢?

在此要说明,笔者分析中国人心理二重区域现象的本意,并不是说,在中国就不能做社会调查、不能做问卷调查了。而是说,在中国的社会调查要符合中国人的心理习惯。仅就笔者的社会调查经验,挂一漏万地说,要从以下六方面入手。

第一,在确定研究的领域时,首先要考虑,所研究的问题是否适合于用问卷的方式调查。比如,“送礼”是中国人交往中常见的现象,但是,如果用问卷调查就不合适。固然,对于那些无关紧要的送礼或收礼,被访者可能会无所顾忌地谈起,但是,为求别人办重要事情而送的关键礼品,收受的重要礼品,被访者是肯定不会说的。对于这类问题的研究,就要通过长期生活和观察的方法来收集信息。一般说来,凡是有关政治的或社会的敏感领域,凡是会使被访者产生心理压力的领域,都不适于采用问卷的方式做调查。

第二,在根据基本假设设计问题时,要考虑到提问的方式应符合中国人的心理习惯、风俗习惯。比如,中国人相互之间可以问收入,在火车上,素昧平生的旅客相互之间所最常问的两个问题就是“您是什么单位的?”,“您挣多少钱?”。所以,收入是可以问的,当然要注意,被访者回答的收入可不一定是实话。然而,存款是一定不能询问的,原因可能是因为,过去很长一段时间里,中国人除了存款没有其他积累财富的方式,直到20世纪80年代中期以前,中国没有股市、极少私有房产、没有私营公司、不许土地买卖,结果,存款成了所有中国人的命根子,问储蓄就是动人家的命根子。至于社会态度的问题就更要小心,对于宏观政策方针的评价,大陆民众的“遵从性”很强,大多的回答会是一个模式,很难做出内在心理区域的回答。如此等等,上文已有分析,此不赘述。

第三,对于一些不宜直接询问的问题,可采用间接询问的方式。比如,很多人不注意公共卫生,常随地吐痰和乱扔杂物,但如果直接问:“您随地吐痰吗?”被访者出于好面子,一般都是予以否认的,这种直接的询问就无法了解到真实情况。如果换一种问法:“您在街上见到过有人随地吐痰吗?”这时,就会有相当比例的人回答:“经常见到”和“偶尔见到”。这也就是说“以毒攻毒”,对于曲折表达态度的心态,采用迂回的提问方式,以获取真实的信息。

第四,问卷中的“测谎问题”有时也称作“sleeping question”(“埋伏型问题”)是必须的。比如,在询问了收入以后,再问一下消费的情况。一般收入和消费之间是有一定的相关关系的。中国人一般是量入为出的,如果消费的累加超过了收入,那么,这里的收入就值得怀疑了。除了在问卷中设计一些“埋伏型问题”以外,笔者还尝试过问卷以外的测谎。比如,一些贫困地区“超生”(多生孩子)现象比较严重,如果在问卷中询问家庭孩子数目,“超生”家庭出于顾虑常常不说实话,但在调查结束后,调查员提出为被调查者家庭照张“全家福”照片,这时就会发现实际的孩子数多于他们在问卷中回答的数目。

第五,在问卷调查中,应该将场景、环境因素记录下来。如前所述,被访者的真话和假话常随调查场景、环境、在场人员的变化而发生变化,为此,对于场景和环境因素的记录就成为必要的了。可以在问卷结尾处设计场景、环境变量(variable),由调查员记录下问卷是在什么环境下询问的。比如,记录下调查在场人员,如果调查是由村长或居委会主任或单位书记带着,就记录选项“社区领导在场”,或者“单位领导在场”等。将来在分析时,可以将社区领导在场的与社区领导不在场的做对比分析,从而发现,环境因素对于人们的心理产生了何种影响。

第六,在做数据分析和解释时,要考虑到说假话的因素。在完成了以上的五个步骤以后,一般来说,数据是比较可信的了。但是,仍不能排除,两重心理区域所造成的虚假答案的可能性。所以,在数据分析时,仍要持谨慎的态度。发现可疑点时,要核对原始问卷。这也就要求调查员在调查时,除了填答问卷外,也要学会尽可能在问卷空白处记录下发现的可疑点。所以,此类数据的分析,要比其他类型的数据分析更为复杂。

参考文献:

李强,1999,《中国的贫富差距与市场转型》,《中国特色社会主义研究》第6期。

史密斯·亚瑟·亨,1998,《中国人的性格》,学苑出版社。

Yan, Yunxiang, 1996, *The Flow of Gifts, Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village*, Stanford: Stanford University Press

作者系清华大学社会学系教授

责任编辑:张宛丽