

Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
факультет соціології
кафедра методології та методів соціологічних досліджень

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ПІЗНАВАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МЕТОДУ ГЛИБИННОГО ІНТЕРВ'Ю В ДОСЛІДЖЕННІ КИЯН СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера)»

Спеціальність: 054 «Соціологія»
Освітня програма «Соціальні технології»
Освітній рівень: бакалавр
Кваліфікація: бакалавр соціології

Виконавець:

Фомінова Аліна Олександрівна,
студентка 4 курсу

Науковий керівник:

Ковальська Єлена Валеріївна,
кандидат соціологічних наук, асистент
кафедри

Бакалаврська робота допущена до захисту
рішенням кафедри методології та методів соціологічних досліджень

Протокол № _____ від «___» _____ 2020 р.

Зав. кафедри _____ доц. Сидоров М.В.
підпис

Київ – 2020

Реєстрація

номер

дата

підпис лаборанта кафедри

Рекомендовано до захисту

підпис наукового керівника

ініціали, прізвище наукового керівника

Результат захисту

оцінка

дата захисту

Голова ЕК

підпис

ініціали, прізвище

Члени ЕК

підпис

ініціали, прізвище

підпис

ініціали, прізвище

підпис

ініціали, прізвище

підпис

ініціали, прізвище

Секретар ЕК

підпис

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП	4
Розділ I: ГЛИБИННЕ ІНТЕРВ'Ю ЯК МЕТОД СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ	7
1.1. Пізнавальні можливості глибинного інтерв'ю.....	7
1.2. Планування та етапи глибинного інтерв'ю	8
1.3. Процедура проведення глибинного інтерв'ю	12
1.4. Аналіз даних глибинного інтерв'ю	15
Висновки до Розділу I.....	17
Розділ II. МЕТОД ГЛИБИННОГО ІНТЕРВ'Ю У ДОСЛІДЖЕННІ ВАЖКОДОСТУПНИХ ГРУП	20
2.1. Поняття важкодоступності груп.....	20
2.2. Особливості дослідження представників середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера), як важкодоступної групи респондентів	22
Висновки до Розділу II	25
РОЗДІЛ III: МЕТОДИКА ВИКОРИСТАННЯ ГЛИБИННОГО ІНТЕРВ'Ю ПРИ ВИВЧЕННІ КІЯН СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера)	27
3.1. Особливості використання методу глибинного інтерв'ю на практиці	27
3.2. Методичні висновки дослідження	40
3.3. Змістовні результати дослідження	41
Висновки до Розділу III.....	52
ВИСНОВКИ	55
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57
ДОДАТКИ	60
Додаток 1.....	60
Додаток 2.....	69

ВСТУП

Для сучасної соціології характерне настання періоду гуманізації, переорієнтації від раціонального пізнання глобальних проблем до пізнання й розуміння специфіки меншин, щоденної соціальної практики людей, від макро- до мікроаналізу соціальних явищ. Якісна соціологія переважно направлена на вивчення суб'єктивного боку існування суспільства [Готліб, 2004].

Метод інтерв'ю сьогодні дуже поширений у соціологічній практиці. Це пояснюється, перш за все, його універсальністю: з його допомогою можна отримати інформацію про минуле, сьогодення і майбутнє досліджуваних людей, а також суб'єктивну поведінкову інформацію. У соціології існує безліч визначень методу інтерв'ю. Наприклад, на думку В.А. Ядова, інтерв'ю - це «бесіда, що проводиться за певним планом й передбачає прямий контакт інтерв'юєра з респондентом, причому запис відповідей останнього здійснюється або інтерв'юєром (його асистентом), або механічно (на плівку)»[Ядов, 2007].

Але це визначення охоплює, мабуть, лише формалізовані інтерв'ю, тому що передбачається певний заданий план. Більш загальне визначення дає В.І.Добреньков: «Інтерв'ю - це метод отримання необхідної інформації шляхом безпосередньої цілеспрямованої бесіди інтерв'юєра з респондентом»[Добреньков, 2004].

На думку С.А. Белановського глибинне інтерв'ю - слабоструктурована особиста бесіда інтерв'юєра з респондентом у формі, що спонукає останнього до докладних відповідей на поставлені питання[Белановський, 2001]. З останніх визначень видно, що автори концентрують увагу в першу чергу на бесіді як основі інтерв'ю.

До цього методу зазвичай звертаються в тих випадках, коли першочерговим є не вимір масштабів, а глибинне розуміння певного явища: його причин, механізмів і можливих наслідків, відносини респондента до

різних питань. У результаті конкретна проблема отримує детальний розгляд і рішення. Важливою перевагою методу є швидкість отримання результату.

Згідно з думкою дослідників, метод глибинних інтерв'ю необхідний у таких випадках: коли треба обговорити конфіденційні, особисті, інтимні питання або ті, що мають відношення до соціальних норм, на які респондент в ході групового інтерв'ю не дасть точної відповіді; коли потрібно дізнатися мотиви поведінки людини; коли треба дослідити нечисленну і важкодоступну групу людей тощо [Девятко, 1998]. Саме тому, у цій роботі буде перевірено відповідність обраного методу дослідження до теми, що є актуальною на сьогоднішній день – соціальні практики середнього класу.

Ідеологічна функція середнього класу вельми значуща в умовах модернізації соціальної сфери українського суспільства. Традиційно найбільш активна, інтелектуально розвинена частина суспільства визначає колорит епохи, її духовні та соціальні цінності, напрямки та стратегії розвитку суспільства. Однак, реалізація ідеологічної функції середнього класу в українських умовах передбачає консолідацію середніх шарів, усвідомлення ними своїх класових інтересів, тенденцій і перспектив розвитку суспільства, трансляцію соціальних цінностей, норм поведінки в сучасне соціальне простір [Симончук, 2003].

Відповідаючи на питання "Хто я?", українці шукають соціально значущі категорії, які допомагають визначитися в сучасному соціальному просторі. Образ представника середнього класу є емоційно привабливим для успішних людей, здатний мотивувати прагнення до досягнень, сприяти розбудові особистісної структури людини. У зв'язку з цим функція визначення ідентичності виявляється притаманною середньому класу.

Зазвичай стиль життя, стереотипи, установки і цінності таких людей значно відрізняються від більшості, тому з ними не тільки важко зустрітися, але їх не завжди легко зрозуміти. Представники середнього класу є важкодоступними для досліджень з огляду на свою відносну нечисленність і високу зайнятість. У той же час необхідність дослідження цієї групи стає все

більш актуальною, особливо при вивченні динаміки соціально-класової структури суспільства

Використання методу глибинного інтерв'ю дає можливість глибокого занурення в життєвий світ представників досліджуваної групи, а також проведення інтерпретації споживчої та дозвіллевої поведінки з урахуванням «контексту», в якості якого виступають різноманітні характеристики стилю життя респондентів[Страусе, 2012].

Об'єкт: глибинне інтерв'ю як метод збору соціологічної інформації.

Предмет: особливості методу глибинного інтерв'ю при дослідженні важкодоступних груп респондентів на прикладі киян середнього класу(за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера).

Мета: розкриття сутності методу глибинного інтерв'ю й висвітлення особливості застосування при дослідженні важкодоступних груп респондентів на прикладі киян середнього класу(за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера).

Завдання:

1. Розглянути глибинне інтерв'ю як якісний метод дослідження.
2. Розкрити методологічні підходи використання глибинного інтерв'ю в соціологічному дослідженні.
3. Розглянути методику застосування глибинного інтерв'ю при дослідженні важкодоступних груп середнього класу.
4. Дослідити соціальні практики важкодоступних груп респондентів на прикладі киян середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) за допомогою глибинного інтерв'ю.
5. Синтезувати критеріальні ознаки середнього класу в структурі сучасного українського суспільства.
6. Визначити систему економічних інтересів середнього класу, виявити його характерні особливості.

Розділ I: ГЛИБИННЕ ІНТЕРВ'Ю ЯК МЕТОД СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

1.1. Пізнавальні можливості глибинного інтерв'ю

Глибинне інтерв'ю - це методика, призначена для наочного відображення поглядів учасника на тему дослідження. Глибинні інтерв'ю проводяться з метою отримання глибокого розуміння конкретної проблеми. «Дослідник, який працює якісними методами, завжди має справу з якимись цілісними соціальними об'єктами, або цілісними описами, внутрішньо узгодженими точками зору, висловлюваними респондентами», - пише Белановський [Белановський, 2001], тому методи інтерв'ювання дослідника мотивовані бажанням дізнатися все, що учасник може розповісти про об'єкт дослідження. Інтерв'юери взаємодіють з учасниками, ставлячи питання нейтральним чином, уважно вислуховуючи відповіді учасників, не заохочуючи їх надавати конкретні відповіді, висловлюючи схвалення або несхвалення того, що вони говорять.

Глибинні інтерв'ю корисні для вивчення поглядів окремих осіб, на відміну, наприклад, від групових норм суспільства, для яких фокус-групи більш доречні. Це ефективний якісний метод, що дозволяє людям говорити про свої особисті почуття, думки і досвід. Цей метод також дає можливість зрозуміти, як люди інтерпретують і впорядковують світ. Ми можемо досягти цього, уважно прослідковуючи причинно-наслідкові пояснення, які учасники приводять щодо їхнього досвіду; дослідити їхні зв'язки і відносини, які вони бачать між конкретними подіями, явищами і переконаннями. Інтерв'ю також особливо підходять для обговорення делікатних тем, які люди можуть неохоче обговорювати в груповій обстановці [Rivas, 2016].

Основною перевагою глибинних інтерв'ю є те, що вони надають набагато більш детальну інформацію, у порівнянні з тією, що ми отримуємо за допомогою інших методів збору даних, наприклад, опитувань. Глибинні інтерв'ю також можуть забезпечити більш спокійну атмосферу для збору

інформації - респонденти можуть відчувати себе більш комфортно. Відповідно до описаних пізнавальних можливостей, методом дослідження важкодоступних груп респондентів на прикладі киян середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) було обрано глибинне інтерв'ю з його особливостями і перевагами для вивчення особистісних тем.

1.2. Планування та етапи глибинного інтерв'ю

Інтерв'ювання, як і інші методи опитування, являє собою свого роду технологію, що включає в себе наступні етапи:

- підготовка інтерв'ю, включаючи загальну і конкретну підготовку;
- початок;
- основна частина;
- завершення;
- обробка результатів[Воусе, 2006].

Підготовку інтерв'ю прийнято розділяти на загальну і конкретну. Під загальною підготовкою розуміється підготовка до інтерв'ювання взагалі, а під конкретної - підготовча робота до проведення інтерв'ю з конкретними респондентами по заздалегідь підготовленій темі.

На відміну від формалізованих методів, складання програми дослідження обмежується постановкою цілей і завдань, виділенням об'єкта дослідження, описом принципів вибірки, інтерпретацією понять. Попереднє вивчення проблеми (вторинних даних, статистики, літератури та інших джерел) не завжди обов'язково - ряд соціологів навіть вважають, що, виходячи до носіїв інформації без попередньої підготовки, дослідник має більш безпосереднім, чи не спотвореним поглядом щодо досліджуваного об'єкта. Гіпотези не формулюються, так як метод спрямований не на підтвердження або спростування вже наявної інформації, а на пошук принципово нового знання.

Загальна підготовка складається із загальної ідеологічної та інтелектуальної підготовки інтерв'юера, загально професійної, в тому числі з

поглибленого вивчення якоїсь певної галузі знань і спеціалізації. Правильна постановка питань потребує, перш за все, істинності їх передумов, а це в першу чергу забезпечується вихідними позиціями дослідника, його світоглядом.

Процес практичного навчання інтерв'ювання - це по суті процес фіксації і усвідомлення помилок. Хоча число видів помилок, що допускаються інтерв'юерами, дуже велике, основна їх частина може бути згрупована в три типи[Семенова, 1998]:

- помилки, що порушують психологічний контакт інтерв'юера і респондента, в результаті яких респондент «замикається в собі»;

- помилки, що тягнуть за собою спотворення інформації, що повідомляється респондентом;

- помилки, що тягнуть за собою відображення нерелевантних (що не мають відношення до мети інтерв'ю) повідомлень. Такі повідомлення можуть бути правдиві, розгорнуті, значимі для респондента, але вони не просувають інтерв'юера до мети дослідження.

Конкретна підготовка інтерв'ю включає в себе прийняття рішень по ряду ключових питань дослідження. До числа таких питань відносяться: вибір респондентів, складання гайду, визначення часу і місця інтерв'ю, визначення способу запису.

Як і в будь-якому іншому інтерв'ю, в глибинному інтерв'ю особливо потрібні якості: гарна пам'ять, уважність, спостережливість, допитливість, наполегливість тощо. Без цих якостей інтерв'юеру буде складно вести гідну бесіду (дискурс) [Льїн, 2005].

При проведенні дослідження методом глибинного інтерв'ю навряд чи доцільно збільшувати вибірку понад 100 осіб, оскільки в цьому випадку при середній тривалості інтерв'ю близько години, обсяг текстової розшифровки результатів опитування складе близько 2500 машинописних сторінок. Дослідники вважають, що такий обсяг матеріалу визначає верхню межу числа респондентів, які охоплюються дослідженням[Kvale, 1996]. Що ж стосується

мінімальної величини вибірки, то слід вказати, що в деяких випадках опитування одного експерта може принести настільки вичерпну інформацію, що наступні інтерв'ю з іншими респондентами дають лише мінімальні збільшення знань. Таким чином, величина вибірки при проведенні глибинних інтерв'ю може коливатися в діапазоні від одного до (орієнтовно) ста чоловік[Rivas, 2016].

Белановський виділяє декілька стратегій відбору респондентів для глибинного інтерв'ю[Белановський, 2001]:

1. Простий випадковий відбір. Цей метод застосовується в тих випадках, коли в опитуванні необхідно зафіксувати природну різноманітність думок чи уявлень респондентів. Метод простого випадкового відбору застосовується також у тих випадках, коли попередні знання про об'єкт дослідження настільки малі, що немає можливості застосувати більш цілеспрямовані методи.

2. Метод формування рівних за чисельністю квот (всередині квот зберігається принцип випадкового відбору). Застосування цього методу доцільно в тих випадках, коли відомі основні параметри і значущі для дослідження характеристики.

3. Метод «снігової кулі». Як відомо, даний метод застосовується в тих випадках, коли необхідно скласти вибірку з представників меншин, що не володіють формально зафіксованими ознаками. По суті, даний метод є модифікацією соціометричного опитування: у респондентів запитують, чи не знають вони людей, які підходять за тими чи іншими ознаками для включення до вибірки. Цей метод ефективний, зокрема, при проведенні експертних опитувань, коли список експертів поповнюється, виходячи з рекомендацій самих опитуваних.

4. Метод фільтруючого опитування. При використанні цього методу проводиться кількісне опитування, в рамках якого виявляються респонденти, які відповідають певним рекрутинговим критеріям. Далі з числа цих респондентів відбираються кандидатури для проведення глибинних інтерв'ю.

Після відбору респондентів з ними необхідно домовитися про зустріч, попередивши заздалегідь про те, що інтерв'ю буде записуватися на диктофон і займе не менше 30 хвилин. Призначати зустріч необхідно в такому місці, де ніхто і ніщо не могло б перешкодити проведенню інтерв'ю.

Для того щоб респондент міг заздалегідь підготуватися до інтерв'ю, бажано провести з ним попередню бесіду, розповівши йому про тему дослідження. Крім того, інформанта слід переконати, що інтерв'ю проводиться тільки з метою наукового дослідження, і ніяких персональних даних (прізвища, адреси або розміру доходів) знати не потрібно.

Необхідно привести в повну готовність техніку, перевірити її працездатність, придатність для умов інтерв'ю, продумати питання електроживлення апаратури (додаткові елементи живлення, можливість підключити техніку до електромережі в місці проведення інтерв'ю). Проведення інтерв'ю без аудіозапису небажане.

В умовах введення карантину на всій території України ми стикнулися з проблемою зустрічі з респондентами для проведення глибинного інтерв'ю, однак знайшли вирішення – провести бесіду в телефонному режимі з дотриманням всіх необхідних умов, а також аудіозапису інтерв'ю. В процесі цього були виділені переваги телефонних інтерв'ю:

- Більш рентабельні і їх простіше проводити, ніж інтерв'ю 1:1.
- При правильному проведенні, з їх допомогою можна отримати не менше релевантну інформацію про кандидата.
- Відповіді на питання так само актуальні, як і під час особистої співбесіди.

Недоліками телефонних інтерв'ю стали:

- Респонденти повинні відповісти на дзвінок і можуть покласти трубку в будь-який час.
- Поведінка і мова тіла не можуть бути оцінені.
- Не можуть використовуватися будь-які наочні посібники для проведення співбесіди.

Якщо всі попередні пункти підготовки виконані, можна переходити безпосередньо до проведення глибинного інтерв'ю.

1.3. Процедура проведення глибинного інтерв'ю

Метод глибинного інтерв'ю передбачає природний характер комунікації. «Природність має на увазі прямий візуальний контакт дослідника з респондентом у звичній для нього обстановці»[Льїн, 2005]. Інтерв'ю не повинно виглядати як офіційна бесіда у вигляді питань і відповідей, як, наприклад, на іспиті або співбесіді з роботодавцем. Навпаки, бесіда повинна бути невимушеною. Чим ближче інтерв'ю до безпосереднього міжособистісного спілкування, тим краще. Незважаючи на те, що деякі різновиди глибинного інтерв'ю (напівструктуровані) мають на увазі наявність заздалегідь складеного переліку питань, така структура не повинна заважати природному ходу бесіди.

У вступі, інтерв'юер пояснює хід бесіди, мету і завдання дослідження. У цей момент, він максимально повинен до себе розташувати респондента. Повинен пояснити тему і обумовити деякі моменти, наприклад, отримати дозволи на запис диктофона, гарантуючи конфіденційність. Щоб в подальшому надати сприятливу обстановку, інтерв'юер вступаючи в спілкування повинен запропонувати легку тему, тим самим почати основну бесіду.

Далі в основній частині бажано починати з простих питань, так, наприклад, можна розпитати про біографію. Трудомісткі питання краще ставити в середині, коли інформатор вже готовий до бесіди, проте ще не сильно напружений і не втомлений.

При підготовці до інтерв'ю необхідно вивчити (а краще запам'ятати) гайд до такої міри, щоб добре в ньому орієнтуватися. Ситуація, коли інтерв'юер постійно заглядає в листочок з гайдом, надає інтерв'ю відтінок формалізованості і позбавляє інтерв'юера можливості вести невимушену

розмову. Інтерв'ю повинно проходити в формі бесіди, а не у формі запитання - відповідь.

Не можна сприймати гайд як список питань. Гайд – це не опитувальний лист, а лише перелік можливих напрямів, за якими може розвиватися бесіда з інформантом. Тому, цілком може статися так, що якийсь напрямок гайда розвивається в інтерв'ю більш детально, а якесь не зачіпається зовсім. Потрібно також бути готовим до того, що тематичні напрямки можуть помінятися місцями в ході бесіди.

При проведенні інтерв'ю бажано контролювати інформанта, щоб він розповідав тільки те, що цікавить, і не відволікався від заданої теми. Інформант повинен розповідати про свій особистий досвід, про те, що відбувалося з ним, то, що він сам робив, ситуації в яких сам інформант брав участь.

Інтерв'юер повинен намагатися виявити якомога більше подробиць, що стосуються теми інтерв'ю, оскільки тільки це робить інтерв'ю глибинним. Перехід від одного тематичного напрямку до іншого може здійснюватися тільки тоді, коли інформант надав вичерпну інформацію по заданому інтерв'юером напрямку.

Отже, деякі тонкощі в постановці питання: загальне знання предмета обговорення; формулювання питань так, щоб виключити можливість ухилення від відповіді; перше питання має відразу втягувати партнера в бесіду; передбачення можливих відповідей співрозмовника і постановка від них наступних питань.

Як вже вище зазначалося, глибинне інтерв'ю проводиться на вже складеному опитувальнику, де виділені всі важливі і цікаві запитання. Також можна проводити двома різними способами. По-перше, це дотримуватися тільки представлених питань опитувальника, в незалежності від відповідей респондента. А в другому випадку, вести бесіду, як захоче сам респондент. Якщо в першому випадку всі питання і черговість диктує інтерв'юер, то в другому, навіть якщо є складений опитувальник, то діалог набуває вільної

форми. У цих двох випадках, різниця лише в ступені формалізованості, за цим критерієм дослідники виділяють відповідні види глибинного інтерв'ю: формалізовані й неформалізовані [Девятко, 1998].

Існують різні техніки проведення інтерв'ю, серед них варто відзначити три види. Це - сходи, символічний аналіз і виявлення прихованих символів. Сходи - головне вибудувати ланцюжок. Ставиться питання, до якого потрібні пояснення: як, чому саме така думка, висновки, особливості. В кінці бесіда переходить на зацікавленість респондента. Далі, символічний аналіз, де важливо вловити процес порівняння респондентом різних явищ, об'єктів або думок (суджень). Виявлення прихованих символів, де можна дозволити респонденту фантазувати [Ядов, 2007].

Одне інтерв'ю, як правило, займає 30 хвилин - 2 години. Це середні цифри, все залежить від конкретного респондента. Інтерв'ю, які тривають більше 2-х годин, призводить до втоми учасника, негативного ставлення або спотворення інформації. При необхідності можна провести кілька інтерв'ю з одним учасником, це, як правило, краще, ніж збільшувати тривалість одноразового контакту.

Важливе значення при проведенні досліджень за допомогою глибинних інтерв'ю є запис одержуваної від респондентів інформації. Існують три можливості фіксації цієї інформації: запис на електронні носії, фіксування відповідей респондентів на папері, яке виконує модератор, або, в крайніх випадках, фіксування результатів модератором по пам'яті.

Після закінчення інтерв'ю інформанта слід подякувати за участь в дослідженні.

1.4. Аналіз даних глибинного інтерв'ю

Незалежно від способу запису інтерв'ю, першим етапом його обробки й початком аналізу є складання письмового тексту (стенограми) бесіди з респондентом. У транскрипті мова інтерв'юера і мова інформанта розділяється так, щоб було зрозуміло, хто говорить. Наприклад: І. - інтерв'юер; N - інформант (де N - перша літера імені). Транскрипт не підлягає літературній обробці: мова інформанта повинна бути записана так, як він говорить насправді (жива мова разом з вигуками, словами-паразитами, незакінченими фразами тощо). При цьому в дужках бажано також вказувати можливі зміни емоційних станів або дії інформанта під час інтерв'ю, наприклад: *(зітхнув)*, *(розсміявся)*, *(заговорив пошепки)*, *(відволікся на дзвінок)*. Найбільша небезпека з якісним аналізом полягає в перевантаженні кількістю «словесних даних», які необхідно проаналізувати. Дві найпоширеніші стратегії організації нотаток[Воусе, 2006]:

- Організація за запитанням. У цій стратегії записують нотатки як “відповіді на запитання”. За допомогою цієї стратегії записують будь-які додаткові зауваження, згадки, що стосуються цього питання, в тому ж місці, навіть якщо це питання буде висвітлено пізніше в інтерв'ю.
- Організація за темами. У цій стратегії групують коментарі, які стосуються конкретної теми (заздалегідь визначені та / або які виникають під час інтерв'ю) разом, незалежно від питань, відповідями до яких вони є.

Після транскрибування даних слідує процес безпосереднього аналізу інформації, отриманої під час інтерв'ю. Для обробки результатів найбільш плідними є аналіз бесіди (лінгвістичний аналіз), дискурс- і контент-аналіз. В ході лінгвістичного аналізу робляться детальні роздруківки тексту і представляються читачеві в первинному вигляді з коментарями і спостереженнями соціолога. Цей підхід включає в себе докладний опис

структури дискусії (послідовності висловлювань, їх приналежності); її емоційного забарвлення (паузи в промові, їхньої тривалості, інтонації мовців, смислові наголоси). Роздруківки, представлені в знаковій формі, дозволяють побачити хід обговорення, відчутти його атмосферу. Перевага цього підходу полягає у виявленні важливості і значимості теми, а також емоційного стану учасників.

В дискурс-аналізі особлива увага приділяється змісту та формі висловлювань. В ході обробки дослідник встановлює зв'язок між текстом і явищами, що стоять за висловлюваннями (гендерні відносини, форми соціального контролю тощо.). Одне з основних завдань соціолога - зрозуміти процес формування вербальних і невербальних символів; виділити особливий контекст. Контент-аналіз підходить для дискусій, проведених відповідно до плану, - там, де можливо зіставлення результатів, зібраних в рамках одного дослідження.

У звіті зазвичай передбачається наявність наступних частин [Белановський, 2001]:

1. Вступ: інформацію про те, з якою метою було здійснено дослідження і його місце в більш загальній дослідницькій програмі.
2. Цілі: короткий опис цілей, які повинні бути безпосередньо пов'язані з цілями, зазначеними в плані модератора.
3. Методологія: короткий опис методів проведення інтерв'ю.
4. Результати: інтерпретація результатів. В цьому розділі модератор дає свій висновок з приводу найбільш важливої інформації, отриманої в ході дослідження.
5. Стенограма глибинних інтерв'ю.
6. Рекомендації.

Висновки до Розділу I

Глибинне інтерв'ю - це якісний метод дослідження, який передбачає проведення індивідуальних інтерв'ю з невеликою кількістю респондентів для ґрунтовного вивчення їхніх поглядів щодо конкретної ідеї, програми, ситуації або соціального явища. Глибинні інтерв'ю слід використовувати, коли потрібно отримати детальну інформацію про думки та поведінку людини; коли необхідно вивчити нові недосліджувані питання. Інтерв'ю часто використовуються для надання контексту інших даних (наприклад, даних про результати), пропонуючи більш повну картину того, що сталося.

Планування організації глибинного інтерв'ю є фундаментом проведення дослідження, адже надає змогу дослідникам прорахувати найменші деталі процесу збору інформації задля отримання якісних даних найзручнішим для завдань шляхом. З організаційної точки зору за результатами підготовчого етапу повинні бути визначені мета та основні параметри її досягнення. Слід охарактеризувати проблему дослідження, його основні завдання, описати найбільш важливу інформацію, яку постановник сподівається отримати в процесі дослідження. Згідно з цим, - виокремити ключові сегменти, які володіють необхідною інформацією.

Виділяють чотири етапи проведення глибинних інтерв'ю:

1. Розробка стратегії вибірки (Чиї відношення і переконання мають значення для дослідження, і як знайти цих людей?);
2. Написання гайду глибинного інтерв'ю (Гайд інтерв'ю містить запитання, які будуть розкриті під час діалогу);
3. Проведення інтерв'ю (Спілкування з потенційними респондентами для завершення інтерв'ю);
4. Аналіз даних (Написання висновків й звіту).

Коротко про необхідні дії на кожному етапі дослідження:

Підготовка до глибинного інтерв'ю:

- Відбір учасників відповідно до стратегії вибірки, описаної в робочому плані;
- Налаштування обладнання для запису та організація фізичного простору, де будуть проводитися інтерв'ю;
- Ознайомлення з темою дослідження, включаючи передбачення та готовність відповісти на будь-які запитання, які можуть мати учасники з цього приводу.
- Психологічна та професійна інформованість інтерв'юера.

Проведення глибинного інтерв'ю потребує підготовки сценарію, який складається у вигляді переліку специфічних питань. Найкраще спочатку виділити області основних питань або тем, а потім включити уточнюючі питання для кожної ключової теми. Кількість деталей в сценарії залежить від досвіду модератора. Недосвідчений модератор потребує більш детального сценарію, який може включати конкретний список питань.

Інтерв'ювання респондентів:

- Отримання інформованої згоди від кожного учасника перед інтерв'ю;
- Вивчення всіх питань гайду або досліджуваної теми;
- Запис інтерв'ю, використовуючи аудіотехніку;
- Створення нотаток для резервного копіювання;
- Спостереження та документування поведінки учасників та контекстуальних аспектів інтерв'ю як частини польових нотаток;

При аналізі даних глибинних інтерв'ю необхідно звертати увагу на слова та їхні значення, на контекст, в якому вони вимовляються респондентами. В аналіз включаються не тільки дані, отримані в ході емпіричного етапу роботи, а всі знання, якими володіє дослідник. Завдання аналізу полягає не стільки в тому, щоб зібрати і привести в порядок масу зібраних даних, скільки в тому, щоб упорядкувати безліч ідей, які виникли при вивченні цих даних. Результат дослідження ніколи не стане єдиною можливою інтерпретацією даних, що

претендує на абсолютну достовірність, але він може бути гнучким і продуманим, що допускає його подальший розвиток.

При аналізі та написанні звіту глибинного інтерв'ю треба уникати таких помилок, як представлення даних в чисельній формі, буквальна інтерпретація висловлювань респондентів, недоліки аналізу та інтерпретації результатів.

Отже, у цьому розділі було розглянуто глибинне інтерв'ю як якісний соціологічний метод, розкрито методологічні підходи до використання глибинного інтерв'ю в соціологічних дослідженнях, описано етапи проведення досліджень й обробки результатів, написання звіту.

Розділ II. МЕТОД ГЛИБИННОГО ІНТЕРВ'Ю У ДОСЛІДЖЕННІ ВАЖКОДОСТУПНИХ ГРУП

2.1. Поняття важкодоступності груп

В контексті емпіричних досліджень існують групи, з якими соціологу без спеціальної підготовки апіорі важче працювати. Перш за все, це різні «підлеглі» групи, меншини та приховані групи. У сучасній науковій літературі для позначення таких груп використовується термін «Важкодоступні» (англ. Hard-to-reach) [Brackertz, 2007]. Їхня важкодоступність може бути обумовлена меншістю (чим менша група, тим більш закрита і доступ до неї утруднений), фізичним чи соціальним розташуванням (наприклад, віддалене географічне положення, соціальні еліти); вразливістю (тобто позбавлені права, або ті, що підлягають дискримінації чи стигмі [Brackertz, 2007]); прихованістю (тобто популяції без визначених меж або параметрів вибірки [Faugier, 1997]).

Виклики в дослідженні важкодоступних груп населення можна розділити на дві широкі категорії: індивідуальні бар'єри та вибіркові проблеми.

Важкодоступними називають представників середнього класу через те, що їхня важкодоступність заснована на відсутності установок розкриття приналежності до групи, низької інституціоналізованості (доступності через соціальні установи), а також стигматизації представників групи або поведінки, яка ними практикується [Симончук, 2003]. Такі особливості роблять неефективним або навіть неможливим застосування стандартних підходів до планування та реалізації соціологічних досліджень важкодоступних груп. Особливо актуальна дана методологічна проблема в випадках, коли в результаті соціологу необхідно отримати кількісні дані.

За адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера середній клас в Україні поділяється на дві підгрупи: нижній-середній (дохід від 580 до 949 доларів на місяць) й верхній середній (від 950 до 12 499 доларів на місяць) [Ковальська, 2019]. Згідно з даними моніторингу Інституту соціології НАН України, отриманими в 2018 році, на питання «Який розмір Вашої заробітної плати

(стипендії, пенсії) за останній місяць?» було отримано відповіді, що дозволили нам аргументувати важкодоступність досліджуваної групи (чим менша група, тип більш закрита і доступ до неї утруднений), адже частота й відсоток спостережень в діапазоні вище 8001 грн є найменшими й складають відповідно – 25 й 1,4%(див. табл. 1):

Таблиця 1

Одновимірний розподіл інтервалів змінної «Який розмір Вашої заробітної платні (стипендії, пенсії) за останній місяць?»

Зарплатня, грн.	Частота	Відсоток
до 800 грн.	39	2,2
801-1000 грн.	83	4,6
1001-1500 грн.	418	23,2
1501-2000 грн.	279	15,5
2001-2500 грн.	149	8,3
2501-3000 грн.	188	10,4
3001-4000 грн.	161	8,9
4001-6000 грн.	131	7,3
6001-8000 грн.	30	1,7
більше 8001 грн.	25	1,4
Всього	1503	83,4
Пропущені	299	16,6
Всього	1802	100,0

Проаналізовані нами результати дають змогу аргументувати, чому середній клас в Україні за Адаптованим Індексом Статусної Характеристики важкодоступний: представники даної групи не потрапляють в моніторинг.

Робота з важкодоступними групами вимагає від соціолога, з одного боку, нестандартного творчого підходу, а з іншого - специфічної методологічної підготовки. Особливості проявляються на всіх етапах такого дослідження - від планування і розробки інструментарію до аналізу і представлення даних, а найважливішою методологічною завданням цього типу досліджень є забезпечення репрезентативності і зовнішньої валідності даних, що безпосередньо залежить від підходу до формування вибірки.

Досить показова класифікація за доходом, коли за умовні межі, що відокремлюють один клас від іншого, приймаються певні показники щомісячного середньодушового доходу. Однак, як виявилось, їх важко

зафіксувати в кількісному відношенні як в статистичних, так і в соціологічних опитуваннях. Адже заявляти реальні цифри своїх доходів, значна частина яких має тіньове походження, люди, особливо забезпечені, аж ніяк не схильні. За всіма дослідженнями домогосподарств рівень доходів, що заявляються і рівень реальних витрат значно різняться, що робить використання цього критерію в якості основного непродуктивним. Ось чому велика частина досліджень середнього класу була зроблена на основі суб'єктивного критерію - самозарахування респондентами себе в певні верстви і класи [Симончук, 2003] або комбінації обох підходів: суб'єктивного і об'єктивного, які використовуються в Адаптованому ІСХ Уорнера, де зафіксований прямий зв'язок із самоідентифікацією респондента й таких об'єктивних чинників як рівень доходу, стан житла й район проживання [Ковальська, 2019].

2.2. Особливості дослідження представників середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера), як важкодоступної групи респондентів

Перш за все, рекомендована зазвичай процедура розвідувального дослідження у випадку з важкодоступними групами набуває ключового значення. Воно дозволяє виявити і узагальнити факти, на які можна спиратися при прийнятті методологічних рішень, в тому числі для визначення цільової групи і формування схеми відбору учасників. Для цього можна застосувати, наприклад, тріангуляцію (англ. triangulation) - процедуру, яка дозволяє у відносно короткі терміни узагальнити, класифікувати і проаналізувати розрізнені і суперечливі кількісні та якісні дані, отримані з різних джерел [Малиш, 2019].

У загальних рисах тріангуляція може бути реалізована наступним чином. На початку шляхом «мозкового штурму» або будь-якого іншого схожого методологічного прийому визначається максимально великий перелік питань, пов'язаних з досліджуваною важкодоступною групою і актуальних в контексті планованого дослідження. Далі з цього переліку виділяються питання, на які можливо знайти відповіді (тобто придатні для

триангуляції), а також формулюються основні і приватні гіпотези. Потім здійснюються збір і узагальнення даних по кожному питанню. Для цього використовується максимально широке коло можливих джерел. Серед них можуть бути публікації в наукових виданнях та пресі, результати різного типу досліджень, в тому числі по суміжних проблемах, державна і відомча статистика, опису програм і проектів, тези доповідей і повідомлень на семінарах, конференціях тощо. Кожне таке джерело оцінюється з точки зору якості і надійності представленої інформації.

Далі вся зібрана інформація підсумовується, виявляються наскрізні для всіх джерел дані. Відповідно, якщо одні і ті ж дані підтверджуються кількома незалежними джерелами, то вони вважаються надійними. У разі необхідності формуються додаткові питання або розширюється перелік можливих джерел інформації.

У дипломній роботі фундаментальними науковими джерелами, на які ми спиралися стали робота Єлени Ковальської «Адаптація Індексу статусної характеристики Уорнера» [Ковальська, 2019], Олени Симончук «Середній клас: українські реалії» [Симончук, 2003], монографія Ліни Малиш «Принципи та правила вимірювання структурних нерівностей у соціології» [Малиш, 2019].

Відбір учасників дослідження повинен проводитися випадковим чином так, щоб забезпечити відому ймовірність попадання у вибірку всім представникам цільової групи. У випадку з важкодоступними групами реалізувати цей принцип не тільки непросто, але часто навіть неможливо.

Протягом останніх 15-20 років не раз робилися спроби вдосконалити методологічні підходи до формування вибірки з урахуванням специфіки роботи з важкодоступними групами [Brackertz, 2007]. В результаті були розроблені і впроваджені в практику мережева вибірка, керована респондентом, і вибірка «місце - час».

Вибірка, керована респондентом (англ. Respondent-Driven Sampling, RDS), певною мірою є вдосконаленим варіантом мережевої вибірки за типом «снігова куля». В її основі - припущення, що саме самі представники

важкодоступної групи без складнощів можуть отримати доступ до інших представникам своєї групи. А головна відмінність такої вибірки - це використання процедур, що підвищують випадковість відбору учасників дослідження [Salganik, 2004].

Вибірка, керована респондентом, реалізується наступним чином: на першому етапі проводиться відбір первинних учасників (рекрутерів) з урахуванням їх незалежності та відмінності базових характеристик, важливих для дослідження. Ці учасники, як правило, не включаються до основної вибірки; їх інструктують, пояснюючи, як слід рекрутувати, залучати до дослідження інших представників цільової групи (перша «хвиля»). Перша «хвиля» привертає другу, друга - третю тощо. Рекрутування мотивується і інтенсифікується за допомогою системи заохочень залучених осіб за участь у дослідженні. При цьому число можливих респондентів, залучених одним рекрутером, строго лімітовано.

Так, наприклад, набір учасників здійснюється за допомогою купонів, які учасники поширюють безпосередньо у своїй соціальній мережі, при цьому обов'язково документується, хто кого запросив; зазвичай джерела дають не більше 3 купонів. Необхідно збирати у кожного учасника інформацію про розмір соціальної мережі, на цій підставі можна вирахувати ймовірність запрошення того чи іншого учасника. Учасники, що дають купони своїм знайомим, повинні знати один одного, тобто перебувати в будь-яких взаєминах, а не передавати купони кому-небудь через своїх знайомих. залучення кожного наступного учасника в ланцюжку при референтній вибірці визначається поняттям «хвиля рекрутменту». Для того щоб залучити осіб, що істотно відрізняються за своїми характеристиками від первинних джерел, і досягти потрібної популяції, необхідно, принаймні, від 4 до 6 хвиль рекрутмента [Чурилов, 2009].

Незалежно від того, який тип вибірки використовується в дослідженні важкодоступної групи, збір і подальший аналіз інформації про отриману

вибіркову сукупність дозволяє чітко охарактеризувати кордони реперезентації результатів.

Висновки до Розділу II

Окремі соціальні групи продовжують бути виключені із соціальних дослідження, до яких належать сексуальні меншини та етнічні меншини, малочисельні групи, зокрема, середній клас (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера).

Серед населення є багато людей або груп, яких неможливо охопити в ході загальних обстежень населення або тому, що їх розмір дуже малий, і розміри вибірки не будуть достатньо для статистичного аналізу, або тому, що цільові особи/групи не піддаються традиційним і встановленим методам дослідження, і тому вони визначені як важкодоступні. Термін «важкодоступний» також відноситься до «невловимих» груп, тобто груп, для яких - в силу їх характеристик або відсутність відповідних основ вибірки, або складності з отриманням необхідної інформації - не можна визначити, відпрацювати або здійснити адекватну вибірку за допомогою звичайної процедури відбору населення, тому вибірка будується наступним чином: кожного респондента, починаючи з першого, просяться контакти його друзів, колег, знайомих, які підходили б під умови відбору і могли б взяти участь в дослідженні. Таким чином, за винятком першого кроку, вибірка формується за участю самих об'єктів дослідження. Метод доречно застосовувати, коли необхідно знайти і опитати важкодоступні групи респондентів (наприклад, респондентів, які мають високий дохід, респондентів, які належать до однієї професійної групи, респондентів, що мають будь-які схожі хобі/захоплення тощо).

Отже, у цьому розділі ми розглянули проблеми вибірки та рекрутингу, які були виявлені в невеликому обсязі літератури, присвяченої важкодоступному, прихованому та вразливому населенню. Ми також спиралися на власний досвід в якісному дослідженні, що стосується однієї

конкретної сукупності. Наші висновки надають унікальну перспективу практичної інформації, що стосується дослідження різних важкодоступних, прихованих та вразливих груп населення.

РОЗДІЛ III: МЕТОДИКА ВИКОРИСТАННЯ ГЛИБИННОГО ІНТЕРВ'Ю ПРИ ВИВЧЕННІ КИЯН СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера)

3.1. Особливості використання методу глибинного інтерв'ю на практиці

Об'єкт дослідження: соціальний портрет представників середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера);

Предмет дослідження: особливості соціального портрету киян середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера).

Мета дослідження: дослідження соціального портрету представників середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) у місті Києві та надання оцінки їхніх характерних особливостей.

Завдання дослідження:

1. Отримання інформації щодо особливостей соціально-професійної самоідентифікації, матеріального стану, поведінки, способу життя, соціального самопочуття, цінностей представників середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) у місті Києві;
2. Визначення характерних особливостей соціального портрету киян середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера);
3. Аналіз та інтерпретація інформації, отриманої в ході дослідження.

Теоретична інтерпретація понять:

Адаптивна схема стратифікації У.Уорнера - систему ознак і критеріїв соціального розшарування, положення в суспільстві; 6-ступінчаста структура суспільства, що включає класи від верхнього-вищого до нижнього-нижчого, й містить чотири характеристики: рід зайнятості, рівень доходу, стан житла й район проживання.

Соціальний портрет - сукупність інформації про статусний і рольовий набір, професійну діяльність, мотиваційну сферу даного типу особистості з виділенням його домінантних рис і характеристик, способу життя, соціальних

настроїв, матеріальні можливості, з урахуванням загального і особливого в поведінці і діяльності.

Соціальні практики - сукупність конкретних рутинних повторюваних дій індивідів, груп, спільнот, організацій в реальному часі і просторі, що забезпечує

стійке функціонування соціальних інститутів; являють собою колективні проекти, умовами реалізації яких виступають, по-перше, суб'єкти, які мають ресурси різної природи (суб'єктивні фактори), по-друге, соціальне середовище (фактори об'єктивні).

Соціальний статус - позиція індивіда або групи в соціальній системі по відношенню до інших індивідів і (або) груп, що передбачає певні права і обов'язки. Часто статус обумовлений посадою, яку людина займає, поведінкою і зовнішнім виглядом (одяг, ознаки соціальної і професійної приналежності), внутрішньою позицією (спрямованість особистості, установки, ціннісні орієнтації, мотивації тощо.)

Соціальна-професійна самоідентифікація - один із механізмів соціалізації, в процесі якого засвоюються цінності, норми, ідеали, зразки, моделі поведінки професійної групи і відбувається освоєння соціально-професійної ролі; визначається оцінкою образу професії і професійної групи з точки зору статусних позицій і якості діяльності даної професійної групи, її роллю у функціонуванні суспільства, а також ступенем відповідності ідеального образу професії реальної діяльності індивіда.

Соціальне самопочуття - емоційно-оцінне ставлення індивідів до навколишньої соціальної реальності і свого місця в ній. На рівні соціальних груп і спільнот це поняття відображає соціальні настрої і ступінь соціальної стабільності /нестабільності соціуму.

Рівень добробуту - сукупність всіх умов життєдіяльності, сформованих в результаті виробництва, розподілу, обміну та споживання, що формує ієрархію потреб і визначає рівень їх загального задоволення.

Ціннісні орієнтації - відображення у свідомості людини цінностей, які визнаються ним як стратегічні життєві цілі та загальні світоглядні орієнтири, що формуються на базі співвіднесення особистісного досвіду з поширеними у соціумі зразками культури.

Рід зайнятості - трудова діяльність, що вимагає певної підготовки і є основним джерелом існування; вид фактично виконуваної роботи, що приносить заробіток або дохід.

Рівень доходу – показник, який характеризує грошові надходження конкретної людини або домогосподарства за певний проміжок часу (місяць, рік).

Стан житла - житлово-побутові та майнові умови, які характеризують кількість квадратних метрів на одного мешканця, рік останнього ремонту, кількість санвузлів, наявність і кількість предметів тривалого користування.

Район проживання - показник, під яким розуміється будь-яким способом оформлене місце індивідуума, що характеризується типом дому й адміністративним районом проживання.

Емпірична інтерпретація:

1. Соціальний статус можна зафіксувати за допомогою наступних показників:
 - наявність роботи в даний час;
 - професія;
 - сфера, галузь зайнятості;
 - посада;
 - рівень і характер професійної освіти;
 - ступінь задоволеності своїм соціально-професійним статусом, різними його аспектами.
2. Рівень добробуту можна зафіксувати за допомогою наступних показників:
 - рівень доходу;
 - джерела доходу;
 - стан житла;
 - житлові умови;
 - майно;

- харчування;
- витрати;
- дозвілля;
- відпочинок;
- медичне обслуговування;
- суб'єктивна оцінка матеріального становища;

3. Соціальне самопочуття можна зафіксувати за допомогою наступних суб'єктивних показників:

- задоволеність;
- ціннісні орієнтації;

4. Рід зайнятості можна зафіксувати за допомогою наступних показників:

- сфера діяльності;
- посада;

5. Рівень доходу:

- грошові надходження на одну людину в місяць;
- джерела доходу;

6. Стан житла:

- кількість м² на одного мешканця;
- рік останнього ремонту;
- кількість санвузлів;
- кількість предметів тривалого користування;

7. Район проживання:

- тип дому;
- адміністративний район проживання;

Операціоналізація:

Поняття	Запитання
Соціальний портрет	Розкажіть, будь ласка, трохи про себе і свою сім'ю. Скільки Вам повних років? Яке Ваше сімейне

	<p>положення на даний момент? А з ким Ви проживаєте в даний момент?</p> <p>Скажіть, будь ласка, який рівень освіти у Вашого батька? Матері? А який їхній рід діяльності на даний момент (пенсія - «а в якій сфері вони були зайняті до виходи на пенсію?»). Де пройшла більша частина життя Вашого батька (тип населеного пункту)? Матері?</p> <p>Кого б Ви віднесли до найближчого кола Вашого спілкування?</p> <p>Чи є у Вас друзі з рівнем достатку, який різко відрізняється від Вашого? Чи накладає це якісь обмеження на Ваше спілкування? Які?</p>
<p>Рівень і характер професійної освіти</p>	<p>Який максимальний рівень освіти Ви отримали? Чи є у Вас друга, третя вища освіта? А Ваш партнер/чоловік /дружина?</p>
<p>Рід зайнятості</p>	<p>Кілька питань про Вашу кар'єру: який Ваш рід діяльності на даний момент? Сфера? Ваша посада? А Вашого партнера / чоловіка / дружини?</p>
<p>Рівень доходу</p>	<p>Оцініть, будь ласка, рівень доходу в Вашій родині на одну людину в місяць (в середньому за останні півроку).</p> <p>А які джерела доходу в Вашій родині? (заробітна плата, чистий дохід від бізнесу, дохід від оренди</p>

	нерухомості, соціальні виплати, дивіденди, інші доходи).
Стан житла	<p>Вкажіть, будь ласка, кількість м2 загальної площі приміщення, де Ви зараз проживаєте;</p> <p>Вкажіть, будь ласка, рік останнього внутрішнього ремонту приміщення, де Ви зараз проживаєте;</p> <p>Які предмети тривалого користування і в якій кількості присутні в приміщенні, де Ви зараз проживаєте (Відзначте всі наявні предмети і вкажіть їх кількість):</p> <p>холодильник _____</p> <p>телевізор ЖК _____</p> <p>персональний комп'ютер (включаючи ноутбук) _____</p> <p>пилосос _____</p> <p>пральна машина _____</p> <p>посудомийна машина _____</p> <p>водонагрівач (бойлер) _____</p> <p>кондиціонер _____</p> <p>сушильна машина _____</p> <p>Вкажіть кількість санітарних вузлів _____</p>
Район проживання	<p>Розкажіть, будь ласка, про Ваші житлові умови:</p> <p>Вкажіть, будь ласка, тип будинку, в якому Ви зараз проживаєте</p> <p>1 - "Дореволюційний" в 1917 будівництва,</p> <p>2 - "Сталінський період" період будівництва - 20-50 рр. XX ст.,</p> <p>3 - Панельний будинок до 1991 будівництва,</p> <p>4 - Цегляний будинок до 1991 будівництва,</p>

	<p>5 - Новобудова з 1991 (вказіть клас (підкреслити): економ, комфорт, бізнес, преміум),</p> <p>6 - Приватний будинок (вказіть рік будівництва _____),</p> <p>8 - Гуртожиток,</p> <p>9 - Тимчасове житло (бараки, казарми і т.д.),</p> <p>10 - Інший</p> <p>11 - Важко відповісти</p> <p>В якому районі міста Києва Ви проживаєте?</p>
<p>Рівень добробуту:</p> <p>Майно</p>	<p>Що з перерахованого нижче ви (ваша сім'я) маєте?</p> <p>1 - Заощадження, достатні для того, щоб Ви і Ваша сім'я могли прожити на них не менше року;</p> <p>2 - Заощадження, недостатні, щоб жити на них тривалий час;</p> <p>3 - Невиплачені повністю кредити в банках;</p> <p>4 - Невиплачені повністю позики на роботі;</p> <p>5 - Великі борги приватним особам;</p> <p>6 - Нагромаджені дрібні борги;</p> <p>7 - Борги по квартплаті більш ніж за два місяця;</p> <p>Що з перерахованого нижче знаходиться у Вашій (вашої сім'ї) власності (включаючи кредит / лізинг)? (Відзначте всі можливі варіанти)</p> <p>1 - Квартира, будинок</p> <p>2 - Дача, садово-городній ділянка з будинком</p>

<p style="text-align: center;">Витрати</p>	<p>3 - Садово-городній ділянка без будинку</p> <p>4 - Земля (вказіть скільки гектарів?)</p> <p>5 - Гараж або місце на колективній стоянці</p> <p>6 - Комерційна нерухомість (квартира, приміщення, зимовий будинок, кімната в комуналці тощо)</p> <p>7 - автомобіль не старше 5 років (кількість)</p> <p>8 - автомобіль старше 5 років (кількість)</p> <p>Чи є Ви власником (співвласником) приміщення, в якому проживаєте?</p> <p>Тепер пропоную звернутися до Ваших побутових споживчих практик. Скажіть, будь ласка, яку частину сімейного бюджету або яку суму Ви витрачаєте на продукти харчування та речі першої необхідності? Яку частину бюджету або яку суму складають обов'язкові комунальні платежі? Оренда житла? (Якщо орендує).</p> <p>Скажіть, будь ласка, Ваша родина користується послугами домробітниці? Водія? Інших найнятих працівників для забезпечення домашнього господарства?</p> <p>Яку суму в місяць Ви можете вільно витрачати на речі необов'язкові для покупки.</p> <p>Чи вдається Вам робити накопичення?</p> <p>ЯКЩО Є ДІТИ, то:</p>
--------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Відпочинок</p>	<p>Скажіть, будь ласка, Ваша дитина ходить в державний чи приватний сад / школу? Чому Ви зробили цей вибір? Чи є у Вас можливість користуватися послугами няні? Як часто? Чи відвідує Ваша дитина додаткові заняття (які?)</p> <p>Скажіть, будь ласка, скільки разів на рік, в середньому за останні роки, Ви можете дозволити собі подорож за кордон?</p> <p>Дайте згадаємо Ваші подорожі за останній рік. Скільки разів Ви були за кордоном в туристичних цілях? Скільки в середньому тривали Ваші подорожі? Назвіть 3 країни, подорожі в які Вам найбільше сподобалися за все життя?</p> <p>Скільки разів за останній рік Ви відпочивали в межах України? Коротко опишіть ці поїздки? Ви зупинялися в готелях чи орендували приватне майно(квартири чи будинки).</p>
<p>Дозвілля</p>	<p>Які види спорту практикуються Вами? Вашим партнером / чоловіком / дружиною? Вашими дітьми? Ви практикуєте зимові види спорту?</p> <p>Як часто Ви:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ходите в кіно 2. В театр, оперу, на балет 3. На концерти 4. Читаєте художню літературу 5. Читаєте фахову літературу

<p>Медичне обслуговування</p>	<ol style="list-style-type: none">6. Проводите час з сім'єю7. Проводите час з друзями8. Відвідуєте ресторани9. Займаєтеся шопінгом (товарів не першої необхідності)10. Займаєтеся спортом11. Ходите до косметологічних, косметичних салонів. <p>Розкажіть, будь ласка, про практики споживання Вами медичних послуг: Ви або члени Вашої родини застраховані?</p> <p>Ви користуєтеся послугами приватних клінік?</p> <p>Як Ви вважаєте, при виникненні серйозних проблем зі здоров'ям, наприклад, таких як необхідність оперативного втручання, в нашій країні варто довіряти приватним клінікам або державним?</p> <p>А в разі необхідності виклику бригади швидкої допомоги Ви надасте перевагу приватну клініку або державну швидку допомогу?</p> <p>Чи відвідуєте Ви планові огляди лікарів і щорічні обстеження?</p>
-----------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Соціальне самопочуття</p>	<p>Наскільки в цілому Ви задоволені своїм життям? Своєю роботою? Своїм соціальним статусом?</p> <p>Якого доходу, на Вашу думку, вистачило б Вашій родині на місяць для задоволення всіх матеріальних і культурних потреб?</p> <p>Скажіть, чи є якісь речі, в яких Вам доводиться собі відмовляти?</p>
<p>Соціально-професійна самоідентифікація</p>	<p>Для початку уявіть собі, що на якихось "сходах" розташовані люди з різним становищем в суспільстві: на найнижчій сходинці (1) - ті, хто має найнижче становище, а на найвищій (10) - ті, хто має найвище становище. На яку з цих сходинок ви поставили б себе?</p> <p>Як би Ви оцінили матеріальний рівень Вашого життя від 0 до 10 (0 - найнижчий, 10 - найвищий)</p> <p>Тепер я попрошу Вас представити себе експертом по визначенню соціального статусу. Як Ви вважаєте, з яким приблизно рівнем середньомісячного доходу на одну людину, сім'ю можна віднести до:</p> <p>«Злиденної»;</p> <p>«Бідної»;</p> <p>«Середньої»;</p> <p>«Заможної»;</p> <p>«Багатої»;</p>
<p>Ціннісні орієнтації</p>	<p>Нижче наведено список різних індивідуальних цінностей. Скажіть, якщо Вам це буде вигідно (тобто</p>

якщо Ви отримаєте бажану винагороду матеріального або нематеріального характеру), від яких з них Ви:

- 1 - Готові відмовитися назавжди
- 2 - Готові відмовитися на певний час
- 3 - Не готові відмовитися, навіть якщо це вигідно

Якщо якихось з перелічених цінностей у Вас зараз немає, то дайте відповідь виходячи зі свого досвіду або уявіть як би Ви вчинили за їх наявності.

v1.1 Матеріальний комфорт: домашній затишок і хороші умови за місцем проживання

v1.2 Багатство: наявність значних фінансових та/або матеріальних ресурсів

v1.3 Краса: зовнішня привабливість, в тому числі модний одяг

v1.4 Влада: можливість керувати, вирішувати, що робити іншим людям

v1.5 Фізичне здоров'я: хороше фізичне самопочуття та стан здоров'я

v1.6 Психологічний комфорт: хороший емоційний стан

v1.7 Міжособистісні стосунки: відносини з рідними та іншими близькими людьми

v1.8 Знання: можливість вивчення оточуючого світу і/або отримання важливої інформації

v1.9 Особиста свобода: можливість будувати своє життя у відповідності до своїх принципів та інтересів

v1.10 Статус: престиж, відомість, популярність

	<p>v1.11 Моральність: можливість здійснювати вчинки, керуючись своєю совістю</p> <p>v1.12 Дозвілля: можливість проводити вільний час в своє задоволення, розважатися</p> <p>v1.13 Самореалізація: досягнення високих цілей в професійній, творчій або іншій сфері</p> <p>Що для Вас особисто є важливим фактором для підтримки дружніх відносин?</p> <p>Для Вас важлива професія, освіта, достаток, політичні погляди для підтримки спілкування?</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Обґрунтування методу: глибинне інтерв'ю у розвідувальному дослідженні використовується з метою отримання додаткової інформації від специфічної цільової аудиторії, представники якої мають специфічні характеристики: зайняті в певних сферах, займають високі посади, з високим рівнем доходу, ведуть нетиповий спосіб життя, що використовують товари і послуги преміум сегменту, для вивчення будь-яких конфіденційних, делікатних, особистих тем або питань. Метод передбачає неформалізовану або напівструктуровану бесіду з респондентом, за заздалегідь розробленим гайдом.

Сценарій глибинного інтерв'ю: глибинні інтерв'ю проводяться з 4-го по 19-е травня 2020 року в телефонному режимі, середня тривалість – 25-35 хвилин.

Інструментарій глибинного інтерв'ю: для проведення розвідувального дослідження з застосуванням методу глибинного інтерв'ю було розроблено гайд російською та українською мовами, що містить 8 тематичних блоків (див. Додаток 1).

Обґрунтування вибірки: теоретична вибірка, тобто така, яка ґрунтується на значущих для нашого дослідження характеристиках. Оскільки в рамках

валідизації АІСХ Уорнера був зафіксований прямий зв'язок із самоідентифікацією респондента, тому нами відбиралися для рекрутингу респонденти, які ідентифікують себе як середній клас на особистих сторінках Instagram, в Telegram- і Viber-групах ЖК "Паркове Місто", який кодується як "престижний" район проживання по Адаптованому ІСХ Уорнера. Процедура відбору – «снігова куля», коли у респондентів запитують, чи не знають вони людей, які підходять за тими чи іншими ознаками для включення до вибірки [Белановський, 2001], з метою збільшення шансів на успішне інтерв'ю – респонденти не просто передають контактну інформацію про людей, яких ідентифікують як представників середнього класу, а попередньо рекрутують їх, підвищуючи довіру до дослідження.

3.2. Методичні висновки дослідження

Після розроблення програми, ми, безпосередньо, розпочали польове дослідження, намагаючись досягнути потрібних нам респондентів з теоретичної вибірки. Так, першею хвилиною рекрутування стали оголошення на особистих сторінках в Instagram й Telegram- і Viber-групах ЖК "Паркове Місто". Відгукнулось 8 респондентів, які ідентифікували себе як представники середнього класу, в подальшому респонденти 1 хвилині запропонували нам 4 контакти респондентів другої хвилині рекрутингу й, відповідно, порекомендували їм наше інтерв'ю.

Процес домовленості про телефонний дзвінок (а лише таким способом ми могли опитати респондентів в умовах карантину) виявився достатньо затягнутим, адже бесіда тривала в середньому 20-30 хвилин, і як стало відомо, іноді й такого часу бракує представникам середнього класу. Так, всі інтерв'ю проводилися в проміжок 10:00 – 14:00, коли респонденти добиралися на роботу, мали обідню перерву або відправляли дітей на прогулянку с нянею. 11 з 12 бесід проводилися в робочі дні, лише один респондент сказав, що вільну годину має в вихідний день.

Перед кожним інтерв'ю потрібно було підготувати техніку, необхідну для проведення. У нашому випадку це був телефон й додатковий записуючий пристрій з диктофоном, наприклад, планшет. Слід зауважити, що запис телефонної бесіди безпосередньо на самому телефоні виявився проблемним, що можна вважати недоліком даного способу проведення інтерв'ю, адже програмного забезпечення на певні моделі телефонів не існує, а додаткові пристрої, які під'єднуються до гаджету – коштують від 50\$, а навіть замовивши його, відбувається зайві витрати часу через додаткові 3-5 днів очікування.

Наша бесіда з респондентами розпочиналася зі знайомства, визначення мови, якою респонденту комфортніше відповідати на мої питання. Хоча гайд був перекладений двома мовами: російською й українською, всі 12 респондентів визначали російську як більш зручну для бесіди (див. Додаток 2).

На початку інтерв'ю ми ставили питання про сімейний стан, батьків, історію освіти й кар'єри респондентів. Просили ідентифікувати своє соціальне положення. Основна частина бесіди була присвячена дослідженню матеріального добробуту, форм проведення дозвілля, кола спілкування, ступеню задоволеності власним життям, ціннісних орієнтацій.

Провівши всі інтерв'ю, загальна тривалість яких майже 6 годин, перед аналізом результатів, які представлені у наступному підрозділі, нам потрібно було написати стенограми. Як зазначалося, це досить трудомісткий процес, адже на 25 – 30 хвилин бесіди витрачається 2 – 3 години для написання тексту.

Після, можливо, найтривалішого етапу дослідження, ми приступили до обробки й аналізу результатів.

3.3. Змістовні результати дослідження

Наша вибірка (12 людей), особливістю якої стало вивчення жителів столиці, виявилася різномірною за професійною складовою, серед

респондентів були представники таких професійних груп як підприємці (власники малого та середнього бізнесу), СЕО, менеджери, керівники, юристи, SMM-спеціалісти, наймані працівники (особистий помічник, копірайтер). Такий рід зайнятості характерний для представників середнього класу за АІСХ Уорнера, який формується з керівників, власників, професіоналів, спеціалістів й службовців [Ковальська, 2019].

Серед респондентів було 9 жінок і 3 чоловіка віком від 20 до 43 років. Вищу освіту мають 9 людей, у 3 – незакінчена вища (студенти останнього року навчання бакалаврату, які паралельно працюють). Більшість респондентів перебувають у шлюбі, мають дітей. Соціальне походження: 3 – з родин робітників, 3 – з родин приватних підприємців, 6 – з родин службовців.

Спочатку ми запропонували визначити респонденту своє місце на сходинках від 1 до 10, де 1 – найнижче, а 10 – найвище. Даний тест використовувався в дослідженні Олени Симончук як показник інтегральної самооцінки свого соціального статусу, у якому дві нижні статусні позиції (1 і 2) відповідають нижчому класу, 3 – 4 – «нижньому середньому», 4 – 7 – «середньому», з 8 по 10 – «верхньому середньому» [Симончук, 2003]. Так, 11 респондентів поставили себе на «сходинки» середнього класу (4 - 7), лише 1 респондент обрав 8-у «сходинку» верхнього середнього класу. Не знаючи інтерпретації обраних сходинок, більшість респондентів ідентифікували себе за соціальним статусом як представників середнього класу, розмірковуючи й інколи пояснюючи свій вибір:

«Раз я откликнулся на представление о среднем классе, то, как минимум, пятерочку себе точно ставил. Хотя подождите, давайте подумаем: 10 - это у нас небожители: Коломойский и Ахметов(вздыхает). И процентов, наверное, 70 – 80 населения - это, в принципе, люди с уровнем дохода где-то 10-15 тысяч гривен, и поэтому я себя бы оценил где-то на семерочку, на ней и остановимся».

Рівень добробуту:

Починаючи цей блок з оцінки рівню матеріального добробуту, в ході інтерв'ю ми з'ясували, що більшість респондентів оцінює матеріальний стан тією ж оцінкою, як і статусне положення. Інколи навіть респонденти вважали це одним й тим самим питанням:

*«7 – это я скорее обращаюсь к первому вопросу, для меня оно включало **мое материально состояние**, поэтому так. Это то, как я оцениваю».*

Наступним завданням було представлення себе у ролі експерта з визначення соціального статусу, де респондентам пропонувалося назвати середньомісячний дохід на одну людину на місяць для «злиденної», «бідної», «середньої», «заможної», «багатої». Кожний респондент називав приблизно однакові діапазони для кожної ланки, де злиденна родина отримує нижче прожиткового мінімуму:

*«Наверное, то, что меньше 3000 гривен. То, что **прожиточный минимум**, или как это называется»,*

*«Наверное, это **наши пенсионеры**, я так понимаю, которые пару тысяч гривен получают в месяц на человека», -*

бідна – лише трохи вище, заможна – доходи на 10-15% більші за дохід респондентів, доходи багатих різняться на близько 50%-100% від доходу респондентів:

«Если уже отталкиваться от рубежей, то от 300 000 до бесконечности, наверное, нет, но минимум... что богатый человек может себе позволить?»

Он должен в месяц генерировать где-то 30-50 тысяч долларов, а это по нынешним меркам, ну пусть будет... да, там от 300 000 до 1 500 000 гривен»,-

однак, що важливо для нашого дослідження, так це визначення «середньої» родини, де респонденти називали інтервал, в якому знаходиться їхній рівень доходу.

В ході довірливої бесіди нам вдалося дізнатися розмір й джерела доходів респондентів. Ми не отримали жодної невідповіді або спроби приховати конкретну суму. За АІСХ У. Уорнера представник середнього класу мають рівень доходів на одну людину від 580 до 12 499 доларів на місяць [Ковальська, 2019]. За курсом долару на момент написання роботи, де 1\$ = 26,5 грн, характеристика доходів повинна бути від 15 370 грн до 331 223 грн. Згідно з отриманими відповідями, серед респондентів найнижча сума склала 18 000 грн на дорослу людину, найвища – 99 000 грн на дорослу людину. Так, респонденти є представниками не тільки за суб'єктивним показником – самоідентифікацією, а й за ключовими об'єктивними характеристиками рівнем доходу й роду зайнятості.

У ході інтерв'ю ми також намагалися з'ясувати джерела доходів респондентів, серед яких найбільш розповсюдженими виявилися заробітня плата (назвали 10 респондентів) й дохід від власного бізнесу (9 респондентів), при чому п'ять з них називали одразу обидва варіанти.

За АІСХ Уорнера, характеристика району й стан приміщення, де проживають респонденти, - уточнюючі показники, що дозволяють визначати представників середнього класу. Середньому класу відповідають такі характеристики як проживання в районі категорій від середнього рівня престижу до дуже престижного району; приміщення має від 20 м² до 89 м² на людину, не менше 1 санвузла, від 4 предметів тривалого користування, й ремонтом не пізніше 2000 року [Ковальська, 2019]. Так, у ході інтерв'ю ми змогли дізнатися всю необхідну інформацію: 10 з 12 респондентів живуть в новобудовах житлових комплексів бізнес та преміум класу районів категорії «вище середнього», «престижного»; мають від 35 м² на одну людину, 2 санвузли в приміщенні, від 6 предметів тривалого користування, ремонтом не пізніше, ніж 2016 рік.

У ході інтерв'ю вдалося з'ясувати, що жителі столиці – представники середнього класу, мають квартиру чи дім у власності, більшість має землю під

забудову (від 6 до 15 соток), а також обов'язково мінімум один автомобіль на родину.

Побутові споживчі практики:

Щомісячний дохід респондентів дозволяє підтримувати якісний рівень життя: так, в середньому на продукти харчування й речі першої необхідності респонденти витрачають у середньому – 15 620 грн на місяць, де найменша названа сума – 4 000 гривень, найбільша – 1 500 доларів (39 750 грн). Витрати на комунальні платежі коливаються в залежності від пори року й загальної площі помешкання, де проживають респонденти, й складають від 2 000 грн до 7 000 грн. Думки щодо витрат на речі, необов'язкові для покупки, розділилися. Деякі представники витрачають значну суму на одяг, харчування в ресторанах, розважальні заходи:

«ой, много на это тратим... (смеется)...ну где-то 2500 тысячи долларов, то есть все остальное.... Ну может, не все остальное, ну 2500 долларов, может быть 3000 долларов»;

інші – виділяють 20-25% бюджету. Щодо побутових споживчих практик у ході інтерв'ю ми змогли дізнатися, що 7 з 12 респондентів користуються послугами домробітниць; жодна з родин не користується послугами водія. 4 з 7 родин з дітьми користуються послугами няні на постійній основі.

Також вдалося з'ясувати що представники середнього класу з дітьми більшою мірою віддають перевагу державним дитячим садкам чи школам, пояснюючи:

«Просто бабушки, которые работают всю жизнь, лучше девочек, которые работают 2 года», -

аргументуючи ще й тим, що вартість навчання в приватних садах/школах – надвисока:

*«Выбор связанный с неуверенностью, что я смогу там и в следующем году обеспечить им частную школу, с одной стороны...»,
«...во-первых, стоимость обучения в частных заведениях, она в Киеве очень
высока...».*

У родинях середнього класу всі батьки змалечку віддають своїх дітей на різноманітні додаткові заняття: акробатика, малювання, музикальне мистецтво, футбол, іноземні мови, теніс й здебільшого одразу на декілька гуртків:

Відпочинок:

Результати глибинних інтерв'ю показали, що представники середнього класу віддають переваги відпочинку за межами України, подорожуючи в середньому 2 рази на рік, однак у цьому діапазоні відповіді відрізнялися від 1 до 8 подорожей на рік, середня тривалість яких 7-10 днів.

У межах України, якщо респонденти відпочивають, то здебільшого обирають Карпати та Одесу, де зупиняються в готелях.

Дозвілля:

Опитані нами респонденти мають різнорідне дозвілля, однак, можна простежити певні тенденції. Так, переважна більшість опитаних респондентів і їхніх партнерів займається спортом, при чому різними видами, як вдома так і за його межами:

«любит поездки на квадроциклах, это считается у них видом спорта. Он любит такие виды спорта, когда водное, типа кататься на водных лыжах, вот такое»,

«... сказать так, чтобы они практиковались, то наверное, никаких, это увлечения, которые случаются крайне редко, но это сноуборд, из летних/весенних, это верховая езда, байдарки....»;

лише невелика кількість респондентів не практикує жодного виду спорту:

«I: Какие виды спорта практикуются Вами? M: Диванные, в основном (смеется)».

При аналізі інтерв'ю спливають відмінності у формах дозвілля, однак, всі респонденти скаржились на брак часу через роботу аби займатися інколи тим, що подобається, а також акцентували увагу на тому, що карантин помітно вплинув на форми проведення вільного часу:

*«сейчас я вообще ничего не читаю (смеется) **времени нет**, но вообще часто читаем, можно сказать, постоянно»;*

*«я бы хотела чаще (ходить в кино), **если бы у меня хватало времени**, но вообще довольно часто... и смотря какие фильмы... знаете, есть коммерческое кино, это как в кинотеатры ходить смотреть, а есть же артхаусное кино, на которое вы ходите на фестивали, ну я прям довольно часто хожу»;*

«до карантина раз в 2 месяца, но вообще я бы ходила чаще, раза 2 в месяц, потому что я это очень люблю, за новинками кинематографа следить»;

*«ну в театр не так часто, опять-таки **из-за нехватки времени**, хотя мы очень любим это, ну где-то раз в 5 месяцев».*

Переважну більшість вільного часу респонденти проводять з родиною, а з друзями хотіли б зустрічатися частіше. Абсолютна більшість виокремила відвідування ресторанів, визначаючи, що дуже часто люблять повечеряти за межами дому, однак, одна з респонденток уточнила:

*«есть же **рестораны быстрого питания**, есть **рестораны изысканные**, смотря какой ценовой сегмент, если там какие-то прикольные места - раз в 2-3 недели, если говорить о каких-то массовых вещах, там зайти в торговом центре выпить кофе, то, наверное, несколько раз в неделю».*

Задоволеності й депривації:

На питання, який дохід повинен бути у родини для того, аби задовольнити все матеріальні й культурні потреби, респонденти називали приблизно таку суму, яку визначали для «багатої» родини в завданні експертної оцінки соціального положення.

*«Знаете, это **внутренний постоянный поиск чего-то**, который у меня есть сейчас...».*

Найпоширеніша відповідь – 10 000 доларів або приблизно 300 000 гривень на одну людину на місяць.

Всі респонденти в чомусь собі відмовляють, називаючи моральні й матеріальні перешкоди або брак часу для задоволення власних потреб. Здебільшого опитувані називали речі матеріального характеру:

*«...либо обновление техники. Вот, например, **последний айфон**... Жене последний купил, а себе пока не покупаю, потому что считаю это расточительством»;*

*«ну это какая-то **одежда дорогая**, вещи не первой необходимости»;*

*«да, ну наверное, в каких-то **очень дорогих брендах**, которые, может быть очень хотелось, но пока не можем себе этого позволить...»;*

*«ну не знаю... по-хорошему можно было бы **машину поменять**, но не до этого сейчас»;*

*«конечно, это, например, **Турция вместо Бали**, хочется **Louis Vuitton**, а покупаешь **MaxMara**, тоже, конечно, не дешево, но хотелось бы и больше»;*

«возможно, покупка, каких-то дорогостоящих вещей, например, какой-то брендовой одежды, или что-то в таком плане».

Так, найпоширенішою відповіддю стала обмеження в можливості покупок брендovих речей.

Лише одна респондентка зазначила, що на данному етапі життя ні в чому собі не відмовляє, аргументуючи:

*«та нет, практически нет... возможно, потому что у меня не такие **высокие запросы**, но в принципе для того уровня жизни, который сейчас есть, то в принципе, всего хватает».*

Хоча майже всі опитані в чомусь собі відмовляють, вони демонструють високий рівень задоволеності життям, роботою, соціальним статусом. Їхні оцінки знаходяться в діапазоні від 70% до 100%, що дозволяє говорити про нормальне самопочуття представників середнього класу в місті Києві.

Медичне обслуговування:

Переважна більшість респондентів не застраховані, вважаючи це таким, що немає сенсу:

«А мы не страхуемся, потому что у меня у мужа была страховка, в силу того, что мы попробовали и у меня, и у него возникали ситуации, когда нам это нужно было, но нам эта страховка не помогла, то есть, поскольку мы потом оплатили все сами, то мы больше не страховались и поняли, что нам это страховка больше не нужна».

Усі опитані респонденти користуються послугами приватних клінік, однак, думки щодо вибору державної чи приватної клініки в разі потреби хірургічного втручання розділилися. Половина у такому випадку віддасть перевагу приватним клінікам :

*«немножко скользкий вопрос (смеется) здесь много нюансов, вот, но смотря каких оянт-таки проблем, но из опыта мелких операций, могу сказать, что все-таки **частных**. Могу сказать, что к сожалению, это **намного дороже, но приходится**»;*

*«..... зависит от сферы... обобщить не могу... есть ситуации такие, при которых не принимают в частных, но **в основном – это частные**, но теми сотрудниками, которые работают в государственных, просто принимают в частных»;*

половина – державним:

*«исходя из опыта, частные клиники переадресовывали нас на государственные почему-то, поэтому, наверное, пока что в **госудраственных клиниках оперативное вмешательство будет лучше**»;*

*«я думаю, если срочное хирургическое вмешательство, то, я думаю, **государственная больница – подходящее место**».*

Така ж неоднозначна ситуація й з випадками, коли необхідно викликати швидку допомогу. Одні респонденти, які мали досвід виклику швидкої лікарні приватної клініки, наразі віддали б перевагу державним:

*«у меня был опыт вот недавно, мы как приехали из роддома сразу оказались же в больнице с желтухой. Я вызвала ДОБРОБУТ и (смеется) закончилось все тем, что это было **самое дорогое такси в моей жизни**, да там, это стоило около 100 долларов, они просто отвезли меня в государственную*

детскую больницу, поэтому честно, я наверное, не вижу больше смысла пользоваться частными скорыми помощами».

І навпаки, маючи досвід виклику державної швидкої допомоги, тепер респонденти обирають приватні:

«к сожалению, я знаю, что государственная скорая помощь не всегда оказывает необходимое... у нас есть практика, что мы вызывали государственную скорую помощь, ноо эффективнее , скорее всего, частную».

Одна з респонденток зазначає, що краще ніяку не викликати:

«Я бы предпочла ее вообще не вызывать, потому что, слава Богу, я ее никогда не вызывала, если что-то со мной, с мужем, с ребенком, я понимаю приблизительно, куда мне нужно, то есть ребенка я стопудово везу, куда надо, и я уверена, что его врачи там нормально посмотрят. Я не хочу рисковать, кто ко мне приедет, куда меня отвезут, ну... я не готова рисковать здоровьем ребенка... поэтому я стараюсь их вообще не вызывать».

Загальне обстеження більшість респондентів намагається проходити, однак, це не завжди виходить, тому, як мінімум, відвідують необхідних лікарів.

Ціннісні орієнтації:

Вивчення цінностей відбувалося за методикою Дембіцкогo [Дембіцький, 2019], коли респондента просять представити себе в ситуації отримання винагороди за відмову від кожної категорії й пропонують обрати такі варіанти як відбоятися назавжди, якщо це буде вигідно; відбоятися на час, якщо це вигідно; не відмовлятися, навіть якщо це вигідно. За даними інтерв'ю ціннісні пріорітети однакові у представників середнього класу. Ядром цінностей виявилися фізичне здоров'я та психологічний комфорт (11 з 12 респондентів не відмовилися б від них, навіть якщо це вигідно). Наступний набір – це міжособистісні відносини, самореалізація, краса, особиста свобода й моральність (більшість респондентів або не могли б від цього відмовитися, або

відмовилися б на час). Середньої значимості набули такі цінності як можливість отримувати знання, влада, матеріальний комфорт, багатство, дозвілля (від цього опитувані могли б відмовитися лише на час, навіть якщо це буде вигідно). Зовсім неважливою цінністю обрали статус, визначаючи як непринципальну, від якої можна відмовитися назавжди.

Коло спілкування:

У ході інтерв'ю у відповідях на питання про найближче коло спілкування респонденти називали родину, друзів, колег. Це люди, до яких опитувані відчують довіру. У підтримці дружніх відносин важливими чинниками називають особисту свободу, підтримку, повагу до поглядів, чесність, взаєморозуміння. Характеризували дружні відносини як

*«дружба она есть или ее нету, как случается... как любовь, как химия»;
«такой больше совпадение с вот этим вашим предпоследним заданием
(ценностные ориентации), при этом соблюдение личных границ и одно и
второго участника, и давать возможность дышать, не наступать друг на
друга».*

Респонденти стверджують, що матеріально-майнові характеристики, рівень доходів, статус, кар'єра здебільшого не важливі для підтримки дружніх відносин.

Як правило, коло спілкування охоплює людей з таким же рівнем доходів, як і у респондентів, проте у деяких респондентів є друзі з різним рівнем достатку. На питання «Чи накладає це якісь обмеження на спілкування?» опитувані більшою мірою давали негативну відповідь, однак, у разі позитивної пояснювали, що обмеження не стосуються психологічного комфорту, а відчуються в різниці проведення вільного часу:

*«Не психологические, то есть я понимаю, что я с ними не могу пойти
куда-то, куда ходят они, но точно не психологические»;
«ну вот например, с теми, кто гораздо богаче невозможно все время
проводит досуг на их уровне, а с теми, кто беднее, не могут с нами,
например, регулярно посещать рестораны, там ходит, или ездит»*

*заграницю, а те, хто багаче наоборот ми не можемо з ними їздити заграницю, кудя они їздят, поєтому это **ограничивает именно время, тот досуг, о котором мы говорили**»; «ну **минимальный дискомфорт в разнице досуга, времяпрепровождения**».*

Одна з респонденток зазначила, що намагається допомагати друзям з рівнем доходів нижче від її:

*«нет, не накладывает, но вот, если те, которые прям друзья-друзья, по душе, скажем так, то наоборот, я там **стараюсь как-то ненавязчиво помогать**, которым ниже, тут даже как-то неудобно говорить слово «ниже», вот, наоборот, там какие-то **сюрпризы делать**, или там на дни рождения. Вот не говорит, что «я хочу тебе помочь», это как-то некрасиво, а вот как-то там из-под тишка, ненавязчиво, незаметно, воот».*

Отже, отримані результати – вичерпні відповіді про рівень доходів, матеріального добробуту, соціальні практики, цінності, коло спілкування окреслили соціальний портрет представників середнього класу за АІСХ У.Уорнера.

Висновки до Розділу III

Проаналізуваши методику використання глибинних інтерв'ю при вивченні соціального портрету середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера), провівши розвідувальне дослідження, ми можемо робити висновки про доцільність використання даного соціологічного методу збору даних, його переваги та недоліки.

Ми детально описали ефективний метод для якісного дослідження важкодоступних груп населення на киян середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера). Глибинні інтерв'ю виявилися результативними при обговоренні з важкодоступними групами особистих питань, що стосуються рівню доходів, стану житла, інформації про батьків, дітей респондентів (якщо такі є), практики проведення свого дозвілля, ціннісні орієнтації, коло спілкування, практики споживання медичних послуг з

обґрунтованими, причинно-наслідковими поясненнями вибору. За допомогою даного якісного методу ми можемо дізнатися й оцінити якомога більше деталей для подальшого аналітичного пояснення. Проведені напівструктуровані інтерв'ю дозволили отримати вичерпну інформацію щодо практик респондентів, їхніх життєвих траєкторій, моделей поведінки. Підготовка попереднього переліку питань й можливість конструювати діалог протягом безпосереднього спілкування дозволили виявити необхідну інформацію для формування гіпотез наступних досліджень. Даний метод зручний для вичерпного опитування респондентів, які готові розповісти свою історію, проте відчують себе незручно при обговоренні особистісних складових в групі або бажають підтримувати конфіденційність. Цей спосіб спілкування з дослідником робить можливим створення довірчої атмосфери для представників середнього класу, завдяки якій можна отримати дані, які недоступні в звітах моніторингу населення України. Рекрутування шляхом безпосереднього входження в цільову групу через її представників, дозволяє досягти більшої кількості респондентів, які відповідають вимогам цільової групи.

Специфіка вивчення соціальних практик представників середнього класу методом глибинного інтерв'ю полягає в тому, що ця реальність дана дослідникові не безпосередньо, а опосередковано особистістю опитуваного. З цієї точки зору респондент - це включений спостерігач, занурений в досліджуване соціальне середовище і володіє унікальними знаннями про неї. Респондент в даній ситуації виступає як первинний дослідник, який вивчив і осмислив з дивовижною глибиною і точністю ту соціальну дійсність, з якої він перебуває в безпосередньому контакті. Отримання і фіксація видобутого таким чином знання є головною метою інтерв'юера.

Таким чином, використавши метод глибинного інтерв'ю з киянами середнього класу (за адаптованої схемою стратифікації У.Уорнера) у розвідувальному дослідженні, ми виявили їхні характерні особливості соціального портрету. Отримані результати дали змогу описати й частково

уніфікувати життєві траєкторії інформаторів, виділити спосіб життя, соціальні практики й ціннісні орієнтації.

Отже, розвідувальне дослідження дозволяє заглибитися в розуміння важкодоступності середнього класу, дає більш цілісну картину соціального портрету. Результати можуть бути використані для підготовки повноцінного вивчення сучасного середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) з використанням якісного методу глибинного інтерв'ю й формулювання рекомендацій способу рекрутування для збільшення кількості необхідних респондентів у досягненні репрезентативної вибірки населення.

ВИСНОВКИ

У цій роботі було розглянуто метод глибинного інтерв'ю при дослідженні важкодоступних груп респондентів на прикладі киян середнього класу(за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера). На підставі освоєння отриманої теми у Розділі I ми охарактеризували глибинне інтерв'ю як якісний метод соціологічного дослідження, що являє собою бесіду з респондентом, проведену кваліфікованим інтерв'юером, мета якого полягає в тому, щоб глибоко вивчити точку зору, почуття та перспективи респондента. По суті, глибинні інтерв'ю передбачають не тільки опитування, але й систематичне документування відповідей на аудіо- чи відео-пристрій у поєднанні з інтенсивним зондуванням для більш глибокого розуміння. Ми розкрили методологічні підходи використання глибинного інтерв'ю в соціологічному дослідженні, детально описавши етапи підготовки, планування, проведення інтерв'ю з подальшим аналізом даних й написанням звіту.

У Розділі II ми розглянули поняття важкодоступності груп, обґрунтували важкодоступність середнього класу(за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) тим, що респонденти з доходом вище 8001 грн – не потрапляють в дослідження моніторингу Інституту соціології НАН України. Було розглянуто проблеми рекрутування важкодоступних груп й описано можливі способи. Так, ефективним методом, який ми застосували у нашому дослідженні – став метод «снігової кулі», коли респондент сам залучав шляхом рекомендації представників закритої цільової групи.

Ми розглянули методику застосування глибинного інтерв'ю при дослідженні характерних особливостей представників середнього класу (за адаптованою схемою стратифікації У.Уорнер) у Розділі III, описавши особливості використання даного методу на практиці. Проаналізувавши дані, отримані в ході дослідження, описали особливості соціально-професійної самоідентифікації, матеріального стану, поведінки, способу життя, соціального самопочуття, цінностей представників середнього класу (за

адаптованою схемою стратифікації У.Уорнера) у місті Києві,, охарактеризували моделі поведінки інформантів. Було доведено відповідність використання методу глибинного інтерв'ю для дослідження середнього класу, де метод, передбачає індивідуальну бесіду інтерв'юера і респондента дозволяє виявити суто особисте, з'ясувати думку, погляди, загальну картину, звички і переконання. Крім того, метод глибинного інтерв'ю необхідний для обговорення особистих, конфіденційних і інтимних питань, таких як рівень доходу, стан житла, район проживання[Rivas, 2016]:

Переваги, які ми визначили для дослідження середнього класу(за адаптованою схемою стартифікації У.Уорнера):

- Можливість отримати розгорнуту відповідь, а не просто «так» чи «ні»;
- Можливість розкритися, чутливим людям, коли немає тиску від групи;
- Можливість контролювати одержувану інформацію, мотиви, думки і поведінку людини;
- Більш детальна інформація, що отримується від інформатора;
- Довірча і серйозна бесіда респондента з інтерв'юером;
- Можливість коригувати хід бесіди, якщо це необхідно.

Недоліки:

- Безпосередньо підготовка (складання опитувальника, домовленості про інтерв'ю);
- Витрати часу;
- Ризики зниження якості через проведення телефонної розмови в період карантину;
- Трудомісткість збору і обробки інформації.

Отже, у курсовій роботі була розкрита сутність глибинного інтерв'ю й висвітлено особливості застосування глибинних інтерв'ю в соціологічних дослідженнях, що є досягненням мети роботи й виконанням поставлених завдань.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Г.М., Идентичность с окружающей средой / Психология социальных ситуаций, сост. и общая ред. Н.В. Гришиной, Санкт-Петербург: 2001.-416с.
2. Белановский С.А.Индивидуальное глубокое интервью. Глубокое интервью: Учебное пособие.. - М.: Никколо-Медиа, 2001 - 320 С.
3. Готлиб А. Качественное социологическое исследование: познавательные и экзистенциальные горизонты. Самара: Универс-групп, 2004. 448 с.
4. Девятко И. Ф. Методы социологического исследования.— Екатеринбург: Изд-во Урал, унта, 1998.— 208 с.
5. Дембіцький, С. (2019). Розробка соціологічних тестів: методологія і практики її застосування. Київ: Інститут соціології Національної академії наук України
6. Добренев В.И., Кравченко А.И. Методы социологического исследования: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 768 с.
7. Ильин В.И. Драматургия качественного исследования: ситуации глубокого интервью. // Журнал социологии и социальной антропологии, 2005.- том 7.- №4.-с.166-189
8. Ковальська, Є. В. (2019). Адаптація Індекса статусної характеристик Уорнера. Соціологія: теорія, методи, маркетинг №3 - Режим доступу : <http://stmm.in.ua/archive/ukr/2019-3/8.pdf>
9. Малиш Л. Принципи та правила вимірювання структурних нерівностей у соціології : монографія / ліна Малиш. – Київ : НауКМа, 2019. – 370 с.
10. Макеев С., Симончук О. Класова структура сучасного суспільства. Вектори змін українського суспільства / за ред. В. Ворони, М. Шульги. Київ: Ін-т соціології НАН України, 2014. С. 110–134.
11. Семенова В.В. Качественные методы: введение в гуманистическую социологию: Учеб. пособие для студентов вузов / Ин-т социологии РАН. М.: Добросвет, 1998.

12. Симончук, О. (2018). Соціальні класи в сучасних суспільствах: евристичний потенціал класового аналізу: монографія. — Київ: Інститут соціології НАН України, 2018 – 216 с.
13. Симончук, Е. (2003). Средний класс: украинские реалии. В С. Макеєв (Ред.), Классовое общество. Теория и эмпирические реалии (сс. 116–163). Київ: Інститут соціології НАН України.
14. Страусе А., Корбин Дж. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники / Пер. с англ. и послесловие Т. С. Васильевой. — М: Эдиториал УРСС, 2001. - 256 с.
15. Томас У., Знанецкий Ф., Методологические замечания / Психология социальных ситуаций, сост. и общая ред. Н.В. Гришиной, Санкт-Петербург: 2001.- 416с.
16. Чурилов Н. Основные методологические подходы к изучению труднодоступных групп населения / Н. Чурилов: тези доп. I-го Конгресу Соціологічної асоціації України «Соціологія в ситуації соціальних невизначеностей» (Харків, 17 жовт. 2009 р.). — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – С. 95–96.
17. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности /— 3-е изд., испр. — Москва: Омега-Л, 2007. — 567 с.
18. Boyce, C and Neale, P. (2006) *Conducting In-Depth Interviews: A Guide for Designing and Conducting In-Depth Interviews for Evaluation Input, Monitoring and Evaluation* - 2. Pathfinder International. Retrieved from http://www2.pathfinder.org/site/DocServer/m_e_tool_series_indepth_interviews.pdf?docID=6301
19. Brackertz N. Who Is Hard To Reach and Why? (ISR Working Paper, January 2007) [Institute for Social Research; Publications] / Swinburne University of Technology [on-line] URL:<http://www.sisr.net/publications/0701brackertz.pdf>
20. Faugier, J., Sargeant, M. (1997). Samping hard to reach populations. *Journal of Advanced Nursing*, 26, 790–797.

21. Krueger R, Casey M, Donner J, Kirsch S, Maack J, Social analysis: selected tools and techniques : Social Development Paper 36,: 2001. 44, 2001.
22. Kvale S. Interviews: An Introduction to Qualitative Research Interviewing. Thousand Oaks: Sage, 1996.
23. Rivas, R., & Light, M. G. (2016). Exploring culture through in-depth interviews: Is it useful to ask people about what they think, mean, and do? Cinta de Moebio: Revista Electrónica de Epistemología de Ciencias Sociales, 57, p. 329. doi:10.4067/S0717-554X2016000300007
24. Salganik M.J., Heckathorn D.D. Sampling and Estimation in Hidden Populations Using Respondent-Driven Sampling // Sociological Methodology. 2004. Vol. 34(1). P. 193–239.
25. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
26. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Випуск 6 (20) / Головні редактори д.екон.н. В.М.Ворона, д.соціол.н. М.О.Шульга. – Київ: Інститут соціології НАН України, 2018. – 526 с.

ДОДАТКИ

Додаток 1

ГАЙД ГЛИБИННОГО ІНТЕРВ'Ю

Добрый день!

Спасибо, что согласились на интервью. Скажите, пожалуйста, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе.

Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях.

БЛОК 1

Итак, Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

1. Расскажите, пожалуйста, немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет? Каково Ваше семейное положение на данный момент (тут нам нужно зафиксировать мужа/жену/партнера/детей (сколько?). А с кем Вы проживаете в данный момент?

2. Теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца? Матери? А каков их род деятельности на данный момент (пенсия – «а в какой сфере они были заняты до выходы на пенсию?»). Где прошла большая часть жизни Вашего отца (тип населенного пункта)? Матери?

3. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Зондирующие: Какой максимальный уровень образования Вы получили? Есть ли у Вас второе, третье высшее образование? А Ваш партнер/муж/жена?

4. Несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент? Сфера? Ваша должность? А Вашего партнера/мужа/жены?

БЛОК 2 (МАТЕРИАЛЬНОЕ)

Затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Мужчина, 38 лет, г. Киев».

1. Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)
2. Теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести к:
НА НИЗШЕЙ СТУПЕНИ
«нищей» (пауза – ответ);
«бедной» (пауза – ответ);
«средней» (пауза – ответ);
«зажиточной» (пауза – ответ);
«богатой» (пауза – ответ).
3. Оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).
4. А каковы источники дохода в Вашей семье? (да/нет) (заработная плата, чистый доход от бизнеса, доход от аренды недвижимости, социальная социальная выплаты, дивиденды, другие доходы).
5. Что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? (ждем да/нет)

1 — Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

2 — Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время

3 — Невыплаченные полностью кредиты в банках

4 — Невыплаченные полностью ССУДЫ у себя на работе

5 — Крупные долги частным лицам

6 — Накопившиеся мелкие долги

7 — Долги по квартплате более чем за два месяца

Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи.

Что из перечисленного ниже находится в Вашей (вашей семье) собственности (включая кредит/лизинг)? (отметьте все возможные варианты)

1 — Квартира, дом

2 — Дача, садово-огородный участок с домом

3 — Садово-огородный участок без дома

4 — Земля (укажите сколько гектаров?)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд)

7 — автомобиль не старше 5 лет (количество)

8 — автомобиль старше 5 лет (количество)

6. Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях:

1) Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете (зачитать, если возникнут трудности, если нет – выслушать и потом закодировать ответ при анализе

1 - "Дореволюционный" в 1917 строительства,

2 - "Сталинский период" период строительства - 20-50 гг. XX в.,

- 3 - Панельный дом до 1991 строительства,
4 – Кирпичный дом до 1991 строительства,
5 - Новостройка с 1991 (укажите класс (подчеркнуть): эконом, комфорт, бизнес, премиум),
6 - Частный дом (укажите год строительства _____),
8 - Общежитие,
9 - Временное жилье (бараки, казармы и т.д.),
10 - Другой
11 - Затрудняюсь ответить
- 2) Укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете _____
- 3) Сколько лет назад (примерно) был внутренний ремонт помещения, где Вы сейчас проживаете _____
- 4) Какие предметы длительного пользования и в каком количестве присутствуют в 4) помещении, где Вы сейчас проживаете (Отметьте все имеющиеся предметы и укажите их количество):
- 12 – холодильник _____
14 – телевизор ЖК _____
15 – персональный компьютер (включая ноутбук) _____
16 – пылесос _____
17 - стиральная машина _____
18 - посудомоечная машина _____
19 – водонагреватель (бойлер) _____
20 - кондиционер _____
21 – сушильная машина _____
- 5) Укажите количество санитарных узлов _____
- 6) Являетесь ли Вы владельцем (совладельцем) помещения, в котором проживаете?

БЛОК 3 (БЫТ)

1. Теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть или сумму из семейного бюджета Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости? (если сложно ответить/ответ «не знаю», предлагаем назвать примерную сумму в _____ неделю).
Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи? (если сложно ответить/ответ «не знаю», предлагаем назвать примерную сумму в месяц). Аренда жилья? (если арендует).
2. Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы? Водителя? Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?
3. Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).
4. Удастся ли Вам делать накопления?
ЕСЛИ ЕСТЬ ДЕТИ, то:
5. Скажите, пожалуйста, Ваш ребенок ходит в государственный или частный сад/школу? Почему Вы сделали этот выбор? Есть ли у Вас возможность пользоваться услугами няни? Как часто? Посещает ли Ваш ребенок дополнительные занятия (какие?)

БЛОК 4 (ДОСУГ)

Давайте поговорим о приятном – об отпуске. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Дайте вспомним Ваши путешествия за последний год. Сколько раз Вы были за границей в туристических целях? Сколько в среднем длились Ваши поездки?

Назовите 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

Сколько раз за последний год Вы отдыхали в пределах Украины? Коротко опишите эти поездки? Вы предпочитаете останавливаться в отелях или снимать частное жилье?

Какие виды спорта практикуются Вами? Вашим партнером/мужем/женой? Вашими детьми? Вы практикуете зимние виды спорта? (если не сказали)

Как часто Вы (не в разгах, ждем ответа (много, мало, часто, редко, 2 раза и т.д.), если нужно подсказываем: в месяц, в неделю, в год)):

1. Ходите в кино
2. В театр, оперу, на балет
3. На концерты
4. Читаете художественную литературу
5. Читаете профессиональную литературу
6. Проводите время с семьей
7. Проводите время с друзьями
8. Посещаете рестораны
9. Занимаетесь шопингом (товаров не первой необходимости)
10. Занимаетесь спортом
11. Посещаете косметологические, косметически салоны.

БЛОК 5 (Медицина)

Расскажите, пожалуйста, о практиках потребления Вами медицинских услуг:

Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи Вы предпочтете частную клинику или государственную скорую помощь?

Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

БЛОК 6 (Удовлетворенность и депривация)

Давайте немного помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать? Зондирующие! Сначала внимательно слушаем, делаем паузу! *Продукты питания? Одежда? Путешествия (куда?)? дорогостоящие предметы (квартира, дача, автомобиль и тд)?*

Насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью? Своей работой? Своим социальным статусом?

БЛОК 7 (Ценности и политические ориентации)

Ниже приведен список различных ценностей. Скажите, если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы **готовы отказаться на время (1)**, от каких – **навсегда (2)**, а от каких Вы бы **не стали отказываться (3)**?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии.

Ответ надо дать по каждому пункту.

1. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания
2. Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов
3. Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда
4. Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям
5. Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

6. Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние
7. Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми
8. Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации
9. Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами
10. Статус: престиж, известность, популярность
11. Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью
12. Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться
13. Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Блок 8 (круг общения)

В конце хотелось бы поговорить о Вашем круге общения.

Кого бы Вы отнесли к ближайшему кругу Вашего общения? (Родственники, друзья, коллеги, соседи)

Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка? Накладывает ли это какие-то ограничения на Ваше общение? Какие?

Я благодарю Вас за участие в этом интервью. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Буду благодарна, если Вы сможете порекомендовать это интервью кому-нибудь из Ваших знакомых, которых Вы бы отнесли к среднему классу.

В случае их согласия, буду рада получить контакт в любой из мессенджеров, чтобы договориться о проведении беседы. Большое

спасибо!

1. Мужчина, 32 года, г. Киев

И: Добрый день, прежде всего хотела бы сказать огромное спасибо за то, что согласились на интервью. Скажите, пожалуйста, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

М: На русском

И: Хорошо, я представляюсь, Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время.

М: Хорошо

И: Итак, Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

М: *(неразборчиво)*

И: Повторите, пожалуйста, плохо слышно

М: Шесть (6)

И: Спасибо, расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье

М: Эмм, в свободной форме?

И: Ну, сколько Вам полных лет?

М: Тридцать два, 32

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

М: Женат

И: Скажите, пожалуйста, есть ли у Вас дети?

М: Один ребенок, 5 лет

И: Ага, и с кем Вы проживаете на данный момент?

М: С женой и сыном

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

М: Высшее

И: А у мамы?

М: Высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

М: Отец – пенсионер, а мама работает, эээ, как это правильно сказать

И: Мама работает, а в какой сфере отец был занят до выхода на пенсию?

М: Государственная служба

И: А мама в какой сфере работает сейчас?

М: Коммерческая деятельность.

И: Спасибо, где прошла большая часть жизни Вашего отца? Тут тип населенного пункта нужен.

М: Город.

И: Город, а у мамы?

М: Тоже город

И: Ага, спасибо большое. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Расскажите, пожалуйста, немножечко о Вашем образовании.

М: Два высших.

И: Два высших. Ага, спасибо, а Вашей жены?

М: Высшее, эмм, и аспирант, как это называется.....Не, уже кандидат.

И: Спасибо, несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

М: Директор.

И: А в какой сфере?

М: Эмм, IT.

И: Спасибо, а Вашей жены?

М: Н... нау.. эмм... преподавательская деятельность.

И: Благодарю, и сейчас мы переходим ко второму блоку и затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Мужчина, 32 года, г. Киев».

Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

М: Эмм... семь

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести к нищей?

М: Нищей?

И: Да

М: На одного?

И: Да, на одного человека среднемесячный доход

М: 5, наверное..

И: 5 тысяч, хорошо, а к бедной?

М: *(смеется)* А, там много показателей?

И: Да

М: Ага, ну тогда давайте, нищая, это совсем маленькая, давайте тогда нищей на 3 000 поменяем

И: Угу, бедной?

М: Бедной, где-то, наверное, 7 000

И: Средней?

М: Средней, ну... где-то 15 000 пусть будет

И: Зажиточной?

М: Зачиточной? Ну где-то 40 000

И: А к богатой?

М: Ну.. 100 000+

И: 100 000+, спасибо большое. 3. Оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

М: О, Господи (*смеется*) Я это несколько раз делала, и это так сложной каждый раз... ээээ... ну сейчас посчитаю... ээээ... на одного человека... правильно?

И: Да, на одного человека в месяц, в среднем за последние полгода.

М: За посление полгода.... Ну... это где-то 30 000

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье?

М: Зарплаты.

И: Есть еще какие-то дополнительные? Например, доход от бизнеса.

М: нуу... оно смежное у меня.

И: Таак, я могу Вам зачитать варианты, а Вы скажете, да или нет.

М: Давайте

И: доход от аренды недвижимости?

М: Нет

И: Социальные выплаты?

М: Нет

И: Дивиденды?

М: Нуу, неет

И: Ага, то есть какие-то другие доходы я правильно понимаю?

М:Нууу, да.

И: Хорошо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

М: Не услышал Вас

И: Я повтор..

М: Сбережения, недостаточные...

И: Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

М: Ну, прожить - это очень относительное понятие, но, наверное, да.

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

М: А длительное - это что?

И: Как вы для себя определяете длительное время?

М: Ну.. длительное – нет

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

М: Нету

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

М: Нету

И: Крупные долги частным лицам?

М: Нету

И: Накопившиеся мелкие долги

М: Нет, только мне должны

И: Долги по квартплате более, чем за два месяца

М: Тоже нету

И: Угу. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится в Вашей (вашей семье) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (есть)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)

3 — Садово-огородный участок без дома (тоже нет)

4 — Земля (*смеется*) (нет)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (неа)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 – автомобиль не старше 5 лет (1 автомобиль)

8 – автомобиль старше 5 лет (1 автомобиль)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете

М: Новострой

И: А в каком районе?

М: Подольский

И: Укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

М: Эмм, где-то 90 по-моему

И: Укажите, пожалуйста, год последнего внутреннего ремонта помещения, где Вы сейчас проживаете

М: Эмм... сейчас нужно подумать.. эээ... где-то 12... или нет, 14-15 год

И: 14-15, спасибо, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - есть 1

14 – телевизор ЖК 2

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 2

16 – пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 1 __

18 - посудомоечная машина __ 1 __

19 – водонагреватель (бойлер) __ 1 __

20 - кондиционер __ 1 __

21 – сушильная машина __ нет __

И: Спасибо, укажите количество санитарных узлов.

М: Два

И: Являетесь ли Вы владельцем (совладельцем) помещения, в котором проживаете?

М: Да

И: Спасибо большое, теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

М: эм... не знаю

И: Вы можете назвать примерную сумму в неделю

М: Примерную сумму в неделю.... Ну тысяч 15 (*смеется*)

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи?

М: Немаленькую (*смеется*)

И: А примерная сумма в месяц?

М: Ну пару тысяч, наверное.

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

М: Ну, периодически, да

И: Водителя?

М: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

М: Периодически.

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

М: (*Смеется*) Ничтожную

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

М: Нет, транжира.

И: Скажите, пожалуйста, Ваш ребенок ходит в государственный или частный сад?

М: Государственный

И: Почему Вы сделали этот выбор?

М: Ну просто бабушки, которые работают всю жизнь, лучше девочек, которые работают 2 года.

И: Есть ли у Вас возможность пользоваться услугами няни?

М: ммм.. есть

И: Посещает ли Ваш ребенок дополнительные занятия?

М: периодически

И: А какие?

М: Ролики, футбол, рисование, теннис, ну... много всякого.

И: Поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

М: За границу?

И: Да

М: ну 2-3 обычно

И: Давайте вспомним Ваши путешествия за последний год. Сколько раз Вы были за границей в туристических целях?

М: Так *(вздыхает)*... Латвия, Литва, ну где-то еще, в общем, я не сильно помню. 3 или 4.

И: А сколько в среднем длились Ваши поездки?

М: В среднем?

И: Да

М: Ну... неделю, наверное

И: Назовите 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

М: За всю жизнь?

И: Да

М: Испания... ммм.... Франция.... И в Латвии.... или в Литве... а скалы у нас в Латвии или Литве.... Эмм.. наверное, в Латвии, или Литве.... В общем, не знаю, я путаю их

И: Сколько раз за последний год Вы отдыхали в пределах Украины?

М: Отдыхали или катались?

И: Отдыхали.

М: Ну... раз... но катались очень много... но отдыхом это не назовешь. Хоть и не по работе, но катались

И: Вы останавливались в отелях?

М: Даа.

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

М: Диванные, в основном(*смеется*)

И: А Вашей женой?

М: Околотиванные

И: А вашим ребенком?

М: Ну там побольше, конечно, ролики, футбол и всякое такое

И: А Вы практикуете зимние виды спорта?

М: Неа, только глинтвейном

И: Как часто вы ходите в кино?

М: Ну сейчас совсем не часто

И: В средние за последние полгода до карантина

М: Ну, може, раза два были в кино

И: Это в месяц, в неделю

М: нее, за последние полгода (*смеется*)

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

М: нууу, раза 2 в год бываем

И: А на концерты?

М: на концерты очень редко, почти никогда

И: Как часто читаете художественную литературу?

М: я практически ее не читаю сейчас, честно говоря, (*смеется*)

И: А профессиональную литературу?

М: Почитываю

И: Как часто вы проводите время с семьей

М: Регулярно

И: А с друзьями?

М: Тоже стараюсь почаще

И: А как часто вы посещали рестораны, понятное, дело до карантина, в среднем.

М: ... ммм, ну это где-то один раз в несколько недель, где-то так

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

М: Часто

И: Теперь мы поговорим о практиках потребления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

М: Неа

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

М: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

М: зависит от сферы..обобщить не могу.. есть ситуации такие, при которых не принимают в частных, но в основном – это частные, но теми сотрудниками, которые работают в государственных, просто принимают в частных

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи Вы предпочтете частную клинику или государственную скорую помощь?

М: Предпочитаю не вызывать (*смеется*)

И: Ну если возникает такая необходимость?

М: Я бы предпочел государственную, чем частную

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

М: Неа

И: Теперь давайте немного помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

М: На человека?

И: Ну, в целом

М: В целом? Ну тысяч 30 долларов.

И: Скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

М: Ну очки себе не каждый раз покупаю все, шо нравятся (*смеется*) Ну вообще, нет

И: Насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

М: От сколько до сколько?

И: Ну как бы вы оценивали удовлетворенность своей жизнью?

М: Смайлик типа улыбается, но не так, чтобы очень сильно

И: Своей работой?

М: Улыбается сильно

И: Своим социальным статусом?

М: Абсолютно безразличен

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии.

Понятно, что я объяснила?

М: Понятненько, но дальше будет сложно (*смеется*)

И: Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

М: Могу отказаться запросто на время.

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

М: Могу на время запросто

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

М: Никогда не откажусь (*смеется*)

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

М: эээээ... Ну могу на время

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

М: Не, не хочу отказываться абсолютно

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

М: Ну стараюсь не отказываться.

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

М: Не, не готов

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

М: Выгода от незнания информации, то есть я получу деньги? Ну можно, че б и не.

И: На время, навсегда

М: а у меня всегда деньги потом будут? Если один раз отказываюсь навсегда и у меня потом много денег, то запросто.

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

М: в обмен на деньги - нет

И: Статус: престиж, известность, популярность

М: запросто, готов, навсегда

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

М: Не, я нравственный эгоист, никогда не откажусь

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

М: ну на время можно

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

М: На время можно.

И: Сейчас мы поговорим о курге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

М: Жену, ребенка, сотрудники и друзья

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

М: Открытая форма или есть список?

И: Открытая

М: Ммм неочевидность

И: Может, что-то еще

М: не, тут я не многословен

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

М: неа

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

М: А что означает резко отличающиеся, типа сильно богатые или бедные

И: Да

М: Есть

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на Ваше общение

М: Нет

И: Спасибо, за участие в этом интервью. Это был последний вопрос. Хотела бы узнать, если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

М: Конечно.

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

2. Мужчина, 34 года, г.Киев

И: Добрый день!

М: Добрый!

И: Спасибо за то, что согласились на интервью.

М: Та не за что

И: Скажите, пожалуйста, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

М: На русском

И: Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время.

М: Хорошо

И: Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

М: А можно вопрос? «Положение в обществе», что под этим подразумевается?

И: Статус, престиж, возможно, заработок.

М: Мммм... семь

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье.

Сколько Вам полных лет?

М: Тридцать четыре (34)

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

М: Женат, детей нету

И: С кем Вы проживаете на данный момент?

М: Вам имя назвать, фамилию или что? (*Смеется*)

И: Нет-нет.

М: С женой.

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

М: Высшее

И: А у мамы?

М: Высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

М: Оба пенсионеры

И: А в какой сфере они были заняты до выхода на пенсию?

М: эээ, отец – директор облсвета, мама до кого, как она долго не работала, потом работала... с финансами что-то было связано

И: Спасибо, где прошла большая часть жизни Вашего отца? Тут тип населенного пункта.

М: Киев.

И: А мамы?

М: Тоже Киев

И: Ага, спасибо большое. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Какое у Вас образование, скажите, пожалуйста?

М: Высшее, магистр КПИ.

И: А есть ли у вас второе?

М: Нет дополнительных нету.

И: А у Вашей жены?

М: Высшее, Шевченко.

И: Спасибо, несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

М: На данный момент я CEO в некоторых проектах + частный предприниматель, если что.

И: А Ваша должность?

М: Директор, владелец.

И: Спасибо, а Вашей жены?

М: Жена у меня... эээ.. тоже, можно сказать частный предприниматель, она фотограф, тревел-блогер, больше по социальной части.

И: В следующем блоке мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Мужчина, 34 года, г. Киев».

М: Понял

И: Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

М: Ну.. на баллов 6.

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низкой ступени - к нищей?

М: 2 500 грн

И: Бедной?

М: До 4 000 грн

И: Средней?

М: 8

И: Зажиточной?

М: Потворите еще раз

И: Зажиточной

М: До 25

И: Богатой?

М: 100

И: Оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

М: 50 000 тире 100 000.

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Зароботная плата?

М: Эммм... ну да

И: Чистый доход от бизнеса?

М: да

И: доход от аренды недвижимости?

М: Нет

И: Социальные выплаты?

М: Нет

И: Дивиденды?

М: да

И: Другие доходы

М: да

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Я буду зачитывать варианты, точно так же будете говорить да или нет. Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

М: Да.

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

М: Ну соответственно нет

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

М: Есть такое дело.

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

М: Нету

И: Крупные долги частным лицам?

М: Нету

И: Накопившиеся мелкие долги

М: Нет, только мне должны

И: Долги по квартплате более, чем за два месяца

М: Нету

И: Спасибо. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (есть)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (есть)

3 — Садово-огородный участок без дома (нету)

4 — Земля (есть, 4 га)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (неа)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 — автомобиль не старше 5 лет (1 автомобиль)

8 — автомобиль старше 5 лет (1 автомобиль)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.

М: Девятиэтажка

И: Это новострой? Панельный дом?

М: Новострой, двухъярусная квартира.

И: Укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

М: 130

И: Сколько лет назад был последний внутренний ремонт помещения?

М: Год назад.

И: Спасибо, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 — холодильник - есть 1

14 — телевизор ЖК 2

15 — персональный компьютер (включая ноутбук) 3

16 — пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 1 __

18 - посудомоечная машина ___ 1 ___

19 – водонагреватель (бойлер) ___ нет ___

20 - кондиционер ___ 4 ___

21 – сушильная машина ___ нет ___

И: Спасибо, укажите количество санитарных узлов.

М: сейчас секундочку, минута паузу.

И: Конечно

М: Да-да, повторите

И: укажите количество санитарных узлов.

М: Два

И: Являетесь ли Вы владельцем (совладельцем) помещения, в котором проживаете?

М: Владелец

И: Спасибо большое, теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

М: В месяц? Сейчас буду считать.... 200.... Порядка 800 долларов в месяц.

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи?

М: Коммунальные у меня получаются где-то 150 долларов в месяц.

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

М: Да, постоянно.

И: Водителя?

М: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

М: Нету

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

М: Нуу... 1000 долларов

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

М: Да

И: Поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

М: В связи с деятельностью моей жены, мне приходится очень часто ездить за границу (*смеется*). Это от 10 до 15

И: Дайте вспомним Ваши путешествия за последний год. Сколько раз Вы были за границей в туристических целях? Можете вспомнить?

М: Сейчас (*вздыхает*)... Буду считать..... 8 раз.

И: А сколько в среднем длились Ваши поездки?

М: Нуу... 2 недели – месяц.

И: Назовите 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

М: эээ... Танзания, Бали и Исландия.

И: Сколько раз за последний год Вы отдыхали в пределах Украины?

М: Каждые выходные.

И: Можете коротко описать эти поездки?

М: Одесса, Карпаты, эмм... я по всей Украине езжу (*смеется*) то есть на выходные – это такое занятие.

И: Вы останавливались в отелях или снимаете квартиры загородные дома?

М: 90% - в отелях.

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

М: На каком уровне.

И: Возможно, любительский, возможно, профессиональный

М: так, сейчас я думаю, ну прям чтобы практиковать... на велосипеде гоняю, эммм, ну в карпаты ездим, хайкинг то есть горы, и по возможности когда не было карантина ходил в тренажерный зал.

И: А Вашей женой?

М: Ой, у нее все то же самое, только более больше туристического: походы, хайкинг, раз в 10 больше, чем у меня.

И: Как часто вы ходите в кино?

М: Раз в неделю.

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

М: в год 1 раз наверное был.

И: На концерты?

М: вообще не люблю ходить

И: Как часто читаете художественную литературу?

М: 5 книг в год

И: А профессиональную литературу?

М: книга в месяц

И: Как часто вы проводите время с семьей

М: Довольно часто(*смеется*)

И: А с друзьями?

М: Раз в неделю

И: А как часто вы посещали рестораны.

М: Через день.

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

М: Два раза в месяц.

И: Теперь мы поговорим о практиках потребления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

М: Да

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

М: только в частных клиниках

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

М: оперативные – только государственные.

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи Вы предпочтете частную клинику или государственную скорую помощь?

М: Частную

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

М: да, раз в год делаю.

И: Теперь давайте немного помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

М: Ну тысяч 10 долларов, мне б хватило.

И: Скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

М: Ну да, конечно.

И: А что это?

М: Иногда и путешествия. Например, у меня жена летит, а я не могу, потому что у меня либо работа, либо занят. Либо обновление техники. Вот, например, последний айфон. Жене последний купил, а себе пока не покупаю, потому что считаю это расточительством.

И: Насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

М: Нуу... на процентов 80, где-то так.

И: Своей работой?

М: На 100 процентов.

И: Своим социальным статусом?

М: На 100 процентов.

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии.

И: Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

М:эммммм..... не смогу отказаться

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

М: Смог бы отказаться на время.

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

М:Навсегда мог бы отказаться

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

М: мог бы навсегда отказаться

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

М: не отказался бы

И:Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

М: тоже не смог бы отказаться

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

М: Смог бы отказаться

И: навсегда или на время?

М: да, смог бы навсегда отказаться.

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

М: навсегда смог бы отказаться

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

М: на время- смог бы

И: Статус: престиж, известность, популярность

М: смог бы навсегда отказаться

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

М: не смог бы отказаться

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

М: временно смог бы

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

М: не смог бы отказаться

И: Сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

М: ммм. Кого в плане, кого я тут должен назвать?

И: ну например, родственники, друзья, коллеги, соседи.

М: ну, наверное, друзья.

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

М: эмм.. поддержка, взаимопонимание

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

М: абсолютно не важно.

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

М: да

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на Ваше общение

М: Вообще никаких

И: Спасибо, за участие в этом интервью. Хотела бы узнать, если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

М: Да, только желаетльно предварительно, на этот номер в любой мессенджер написать

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то

согласиться, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

3. Женщина, 21 год, г.Киев

И: Добрый день! Спасибо за то, что согласились на интервью. Скажите, пожалуйста, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Ж: Добрый день! На русском

И: Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время.

Ж: Угу

И: Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: Восемь

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: двадцать один

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: не жената... ой.. не замужем

И: С кем Вы проживаете на данный момент?

Ж: С мамой.

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: Незаконченное высшее

И: А у мамы?

Ж: Законченное высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: Папа – частный предприниматель, ээ... мама – менеджер компании

И: Спасибо, где прошла большая часть жизни Вашего отца? Тут тип населенного пункта.

Ж: Город

И: А мамы?

Ж: Тоже город

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, где вы учились или, может быть, еще учитесь

Ж: Учусь на бакалаврате, факультет социологии, университет имени Тараса Шевченко

И: Спасибо, несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: SMM И криейтер

И: А Ваша должность?

Ж: Редактор сайта

И: В следующем блоке мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 21 год, г. Киев».

Ж: Спасибо.

И: Скажите, пожалуйста, как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: Восемь (8)

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: 5000 гривен

И: Бедной?

Ж: 7

И: Средней?

Ж: 10

И: Зажиточной?

Ж: 20

И: Богатой?

Ж: 50 +

И: Оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: В моей семье, правильно?

И: Да

Ж: ... 30 000

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: Да

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: нет

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: Нет

И: Социальные выплаты?

Ж: Стипендия включена в эту категорию?

И: да

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: бонус на работе

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Я буду зачитывать варианты, точно так же будете говорить да или нет. Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: Да.

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: Нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: Нет

И: Долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: Нет

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (да)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)

3 — Садово-огородный участок без дома (нет)

4 — Земля (нет)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (паркинг считается? да)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 – автомобиль не старше 5 лет (сейчас нужно подумать, наверное, старше)

8 – автомобиль старше 5 лет (1 автомобиль)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.

Ж: Многоэтажный

И: Это новострой? Или до 1991 года строительства

Ж: Новостройка

И: Укажите, пожалуйста, класс, к которому относится Ваш дом или в Каком районе Ваш дом находится

Ж: В центральном районе Киева

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: Эмм... наверное 70... двухкомнатная квартира

И: Сколько лет назад был последний внутренний ремонт помещения?

Ж: Именно внутренний, да?

И: Да, примерно можете сказать.

Ж: 5 лет назад

И: Спасибо, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - да 1

14 – телевизор ЖК 1

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 2

16 – пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 1 __

18 - посудомоечная машина __ 1 __

19 – водонагреватель (бойлер) __ 1 __

20 - кондиционер __ 1 __

21 – сушильная машина __ нет __

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: один

И: Являетесь ли Вы владельцем (совладельцем) помещения, в котором проживаете?

Ж: да

И: Спасибо большое, в третьем блоке мы поговорим о Ваших бытовых потребительских практиках. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: Значительную

И: ну, примерную сумму в неделю можете назвать?

Ж: ммм...

И: Или в процентном соотношении можете сказать

Ж: эээ... только на продукты

И: да, и вещи первой необходимости: из аптеки что-то или гигиенические средства

Ж: 5000

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи для Вашей семьи? Можете так же сказать в процентах или примерную сумму в месяц

Ж: ээээ... где-то 3 000 – 2000, точно не скажу

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: нет

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: Если мы находимся не дома, то приглашаем на дом женщину, которая ухаживает за нашим домашним животным

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: Лично я где-то 4000 тысячи

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: Угу

И: Поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: 5 раз

И: Дайте вспомним Ваши путешествия за последний год. Сколько раз Вы были за границей в туристических целях?

Ж: Сейчас секундочку, вспоминаю 4

И: А сколько в среднем длились Ваши поездки?

Ж: эммм.. в среднем 10-14 дней

И: Назовите 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

Ж: Таиланд, Грузия, Португалия

И: Сколько раз за последний год Вы отдыхали в пределах Украины?

Ж: за этот год?

И: Угу

Ж: Не было

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

Ж: Фитнес, йога, пешие прогулки

И: Что еще раз, прошу прощения?

Ж: Пешие прогулки

И: Спасибо, а вы практикуете зимние виды спорта?

Ж: Нет, если зимой, то в закрытом помещении фитнес.

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино? Ну, ходили до карантина.

Ж: Не часто, раз в месяц

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: В месяц

И: Да, можете в месяц сказать или в год, например

Ж: нуу.. в год раз 6, наверное

И: На концерты

Ж: ну часто

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: редко

И: А профессиональную литературу?

Ж: в последнее время, чаще

И: Как часто вы проводите время с семьей

Ж: Потсоянно

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: Ну сейчас не часто, а так - часто

И: А как часто вы посещали рестораны.

Ж: В месяц?

И: можете, в месяц, можете в неделю, как вам удобнее

Ж: средняя посещаемость

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

Ж: ммм... часто

И: Как часто вы занимаетесь спортом?

Ж: нуу, 2 раза в неделю

И: Как часто вы ходите на косметологические или косметические процедуры?

Ж: не часто..

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг.

Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: чсатным

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи Вы предпочтете частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: Частную

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: да

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: назвать сумму?

И: Да

Ж: 10000 долларов

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж:

И: Это могут быть продукты питания, одежда, путешествия, дорогостоящие предметы, квартира, автомобиль

Ж: ну скорее да, чем нет

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: из 10?

И: можете из 10 или в процентном соотношении, как Вам удобно?

Ж: эмм... 80%

И: Своей работой?

Ж: 60 (*смеется*)

И: Своим социальным статусом?

Ж: тоже 80, наверное

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: не готова отказываться

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: тоже не готова отказаться

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: можно и отказаться

И: на время или навсегда?

Ж: временно

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: вообще не принципиально

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: не буду отказываться

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: от этого тоже

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: тоже важно

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: важно

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: важно, но могу уступить

И: временно или навсегда?

Ж: на время

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: не важно

И: то есть вы готовы отказаться на время или навсегда?

Ж: навсегда

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: важно

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: можно и на время отказаться

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: важно очень

И: не готовы отказаться?

Ж: нет

И: Спасибо, это был предпоследний блок. Сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: Ну, друзей по учебе, по работе, родственники, знакомые

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: честность, открытость, отзывчивость

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: не важно

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: нет

И: Спасибо, за участие в этом интервью. Хотела бы узнать, если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: Да, конечно

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: да хорошо

4. Женщина, 29 лет, г.Киев

Ж: Алло!

И: Алло, здравствуйте!

Ж: Здравствуйте.

И: Прежде всего хотела бы поблагодарить Вас, что согласились на интервью. Скажите пожалуйста, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Ж: Я думаю, на русском

И: Хорошо, спасибо большое. Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время.

Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: Хм-хм...наеврное, на 5

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: двадцать девять

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: Я замужем

И: Есть ли у Вас детки?

Ж: да

И: сколько?

Ж: один ребенок

И: А какой возраст?

Ж: 6 лет

И: Спасибо, и с кем Вы проживаете на данный момент?

Ж: С кем я проживаю?

И: Да

Ж: С мужем и с ребенком

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: Высшее образование, кандидат доктора наук

И: А у мамы?

Ж: Тоже высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: Так, мама работает по специальности, она бухгалтер, а папа уже на пенсии

И: А в какой сфере он был занят до выхода на пенсию?

Ж: Эээ.. он работал в Академии Внутренних Дел, занимал руководящие должности

И: Спасибо большое, где прошла большая часть жизни Вашего отца? Тут тип населенного пункта здесь нужно знать.

Ж: Город, Киев

И: А мамы?

Ж: Тоже Киев

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, какие высшие учебные заведения вы закончили или, возможно, еще учитесь?

Ж: Я уже закончила, академию внутренних дел

И: Угу

Ж: далее поступила на факультет внутренней психологии и там тоже его закончила.

И: Спасибо, а Ваш муж

Ж: Мой муж закончил... у него средне-техническое образование

И: Спасибо большое, несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: Я частный предприниматель

И: а вашего мужа.

Ж: он тоже частный предприниматель

И: Далее мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 29 лет, г. Киев».

Ж: Спасибо.

И: Скажите, пожалуйста, как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: Как бы я оценила, ну наверное, на 5

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: эम्म.. то есть сколько на одного человека должно быть денег, я правильно понимаю, чтобы его отнести к нищей на первой ступеньке, да?

И: да

Ж: ну, наверное, то, что меньше 3000 гривен. То, что прожиточный минимум, или как это называется

И: А к бедной?

Ж: Эмм.. к бедной.. на одного человека... ну, наверное, до 6 000

И: К средней?

Ж: К средней? Это то, что я уже себя называю или сколько там еще ступенек?

И: Еще 3 ступени: средняя, зажиточная и богатая.

Ж: Ага, я поняла. Ну давайте, к средней, чтобы на одного человека было, ну может быть 15-20 тысяч.

И: Зажиточной?

Ж: К зажиточной? На одного человека, это как минимум?

И: Ну вы эксперт определяете, сколько получает на одного человека зажиточная семья.

Ж: Зажиточная семья, нууу. Я думаю, что ну наверное тысяч 50

И: А к богатой?

Ж: А к богатой все, что выше.

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: Тааак, за последние полгода на одного человека? А ребенок считается?

И: Да, считается

Ж: около 20 000 на одного человека

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: Да

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: Нет

И: Социальные выплаты?

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: наверное и другие

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Я буду зачитывать варианты, точно так же будете говорить да или нет. Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: эмм.... да

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: это больше года? Ну да, недостаточные

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: эммм.. нет

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: эмм... сейчас я уточню, если есть у нас деньги инвестора в бизнес, считается это долгом? Вероятно, нет. Нет долга

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: эммм... сейчас да, потому что карантин(смеется)

И: И последний вариант, долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: Нет

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчам мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (эмм, нет)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (да, есть)

3 — Садово-огородный участок без дома (под строительство есть)

4 — Земля (ну это, наверное, этот участок, у нас в стоках, сейчас скажу 13)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (нет)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 – автомобиль не старше 5 лет (нет)

8 – автомобиль старше 5 лет (да есть, 3)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.

Ж: Многоэтажный дом

И: Новостройка или это панельный 1991 года строительства или кирпичный.

Ж: Ну это современные эти новостройки, закрытая территория.

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: Эмм... точно не скажу около 80

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?

Ж: Эмм.. мы сняли эту квартиру 2 года назад, чтобы поближе жить к работе, поэтому не знаю, ну как раз когда мы арендовали эту квартиру, в ней был свежий ремонт.

И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - есть 1

14 – телевизор ЖК 1

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 3

16 – пылесос __робот 1__

17 - стиральная машина ___ 1 ___

18 - посудомоечная машина ___ 1 ___

19 – водонагреватель (бойлер) __здесь не нужен__

20 - кондиционер __тоже не нужен__

21 – сушильная машина __нет__

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: один

И: Вы говорили, что снимаете квартиру, значит, вы не являетесь владельцем, совладельцем помещения, правильно?

Ж: да

И: Спасибо большое, теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: *(вздыхает)* У меня у самой такой вопрос, я не могу сказать, правда, вот я не считаю

И: Даже примерную сумму в неделю не можете назвать?

Ж: в неделю, так чтобы на продукты питания.... Ну... сейчас вам скажу... ну.. где-то приблизительно я вам скажу... ну вот на прошлой неделе мы были в магазине и дважды по 2 тысячи, в среднем где-то тысяч 5, может больше, ну это учитывая карантин.

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи для Вашей семьи, если вы платите их отдельно от аренды?

Ж: это муж платит.

И: а примерную сумму сможете назвать?

Ж: ну тут по-моему около 3000 гривен получается в месяц, если это зима, и когда тепло, то где-то до 1000 гривен

И: И скажите, пожалуйста, какую сумму вы платите за аренду жилья?

Ж: так, мы платим 10000 тысяч

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: сейчас, нет

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: это одноразовые покупки?

И: Не обязательно, сколько вообще можете позволить себе тратить?

Ж: Ну... это где-то тысяч 30

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: эммм... да.

И: Теперь мы немного поговорим о Вашем ребеночке, скажите, пожалуйста, Ваш ребенок ходит в государственный или частный сад/школу?

Ж: Частный сад

И: Почему Вы сделали этот выбор?

Ж: эмм.. ну я никогда не хотела в государственный, а потом мы переехали ближе к работе, и соответственно покинули то место по прописке, и пошли в частный сад

И: Есть ли у Вас возможность пользоваться услугами няни и если вы пользуетесь, то как часто?

Ж: ну возможность есть, но мы уже не пользуемся, потому что ему 6 лет уже, не актуально

И: Посещает ли Ваш ребенок дополнительные занятия?

Ж: Да

И: Какие?

Ж: Он ходит..ходил на музыкальные занятия, занятия по фортепиано, ааа.. айкидо и какое-то время к логопеду

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: раза 2 точно

И: Дайте вспомним Ваши путешествия за последний год. Сколько раз Вы были за границей в туристических целях?

Ж: тааак... в туристических целях... эм.. а к родственникам за границу это считается?

И: да

Ж: ту тогда 3

И: А сколько в среднем длились Ваши поездки?

Ж: эммм.. около 14 дней

И: Назовите, пожалуйста, 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

Ж: Так, мне больше всего понравилось в Италии, в Дании... ииии..... даже не знаю.... Наверное, в Арабских Эмиратах.

И: Скажите, пожалуйста, а Вы путешествуете по Украине?

Ж: Ну... да, ездили на лыжах кататься в Буковель

И: И сколько раз за последний год вы отдыхали примерно в Украине?

Ж: Два, ну это мы как раза ездила на лыжи

И: Угу, а скажите, пожалуйста, вы останавливались в отелях или снимали частное жилье?

Ж: мы останавливались в отелях

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

Ж: Тааак, какие виды спорта... я хожу в спортзал

И: Как часто?

Ж: Нуу.. вот пока была возможность 2-3 раза в неделю

И: А вашим мужем?

Ж: тааак... ну мой муж любит разные виды спорта... это то что он постоянно занимается? Вопрос такой

И: ну да, да, ну или не так постоянно, чтобы регулярно, как минимум, иногда.

Ж: Ну он любит поездки на квадроциклах, это считается у них видом спорта, эмм.... Он любит такие виды спорта, когда водное, типа кататься на водных лыжах, вот такое..... я думаю, что все

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: так, ну я бы сказала, что часто, раз в неделю точно

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: реже, где-то 2 раза в год, вот так вот

И: А на концерты?

Ж: ну я давно не была на концертах

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: ежедневно, у нас ребенок

И: А профессиональную литературу?

Ж: эммм. Два раза в неделю точно, может чаще

И: Как часто вы проводите время с семьей

Ж: это если не дома или как?

И: В целом, как бы вы оценили какую часть досуга вы проводите с семьей

Ж: Ну.. почти весь досуг я провожу с семьей

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: ну в среднем, может, 2 раза в неделю

И: А как часто вы посещали рестораны.

Ж: когда они были открыты, то часто, может быть 2-3 раза в неделю

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

Ж: аaaa. Ну может раз в 2 недели в среднем

И: Как часто вы ходите к косметологу на прием или какие-то другие процедуры?

Ж: это такой вопрос, у меня свій косметологический салон, поэтому я хожу часто, это связано с моей работой.

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да, только частных

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: исходя из опыта, частные клиники переадресовывали нас на государственные почему-то, поэтому, наверное, пока что в государственных клиниках оперативное вмешательство будет лучше.

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: Частную

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: эммм. Я бы сказала, что да, я - да

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: Я думаю, что от 5000 до 10000 долларов

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: ээээ

И: Это могут быть продукты питания, одежда, путешествия, дорогостоящие предметы, квартира, автомобиль

Ж: я думаю, что да

И: А в чем?

Ж: ну это какая-то одежда дорогая, вещи не первой необходимости

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: Эмм..в целом.. удовлетворены

И: это может быть в процентном соотношении или от одного до 10.

Ж: мне кажется, сейчас такое время, не знаю, нужны ли вам комментарии, но очень тяжелое время, потому что на карантине, в целом, наверное, в обычной жизни, ну на 8 точно удовлетворены

И: Своей работой?

Ж: эммм. Ну тоже, на 8-9

И: Своим социальным статусом?

Ж: ээээ... я думаю, что тоже на 8.

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: я бы никогда не отказалась

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: эмм.... какой там вопрос... на время? На время готова

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: эммм..... наверное, я бы не могла отказаться

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: я бы могла на время отказаться

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: никогда бы не отказывалась

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: никогда бы не отказывалась

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: тоже никогда

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: никогда

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: никогда

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: это я могу отказаться

И: на время или навсегда?

Ж: НА ВРЕМЯ, НАВЕРНОЕ

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: Так, можете, еще раз повторить, я что-то не поняла

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: никогда

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: эмммм... тоже никогда

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: от этого я бы тоже не стала отказываться никогда

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: эээм... моего мужа, моих родителей, семью моего мужа. Тааак, как это сказать кого... наверное, мои сотрудники, которые мои первые подчиненные, так и наверное моих старых друзей

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: ээээ..... сейчас я подумаю.... Дружеских отношений, да.... Я думаю, уважение

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: а нет

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: эээмм.... Да

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на ваше общение?

Ж: да

И: какие, например?

Ж: а это делает невозможным, некоторые виды или частоту времяпрепровождения. То есть, нужно как-то широко объяснить?

И: да, если можете

Ж: ну вот например, с теми, кто гораздо богаче невозможно все время проводить досуг на их уровне, а с теми, кто беднее, не могут с нами, например, регулярно посещать рестораны, там ходить, или ездить за границу, а те, кто богаче наоборот мы не можем с ними ездить за границу, куда они ездят, поэтому это ограничивает именно время, тот досуг, о котором мы говорили

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Хотела бы узнать, если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: Да, конечно

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: да хорошо

5. Женщина, 38 лет, г. Киев

И: Алло, здравствуйте!

Ж: Здравствуйте.

И: Вам уже удобно сейчас разговаривать?

Ж: Удобно, но я какое-то эхо сейчас слышу.

И: А так хорошо слышно?

Ж: Сейчас скажу, вроде бы да.

И: Прежде всего хотела бы поблагодарить Вас, что согласились на интервью. И хотела уточнить, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Ж: Вот, на русском – прекрасно.

И: Я представляюсь, меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время.

Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: От одного до десяти, да?

И: Да

Ж: нуу... наверное, 6

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: Тридцать восемь

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: замужем

И: Есть ли у Вас детки? Вы говорили, что с нянечкой, сколько?

Ж: да-да, малыш

И: А какой возраст?

Ж: 6 месяцев

И: Спасибо, и с кем Вы проживаете на данный момент?

Ж: С мужем и с ребенком

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: ээээ... высшее образование

И: А у мамы?

Ж: Тоже

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: Ну, мама уже пенсионер, была учителем всю жизнь, а папа - инженер

И: Спасибо большое, где прошла большая часть жизни Вашего отца? Тут тип населенного пункта здесь нужно знать.

Ж: В Киеве

И: А мамы?

Ж: Тоже

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, какие....

Ж: Высшее

И: А какая специальность

Ж: Юридическое

И: Есть ли у вас второе-третье?

Ж: Нет-нет, одно

И: Спасибо, а у Вашего мужа?

Ж: Точно такая же история, и тоже юридическое.

И: Спасибо большое, теперь несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: Сейчас я владелица салона красоты.

И: а вашего мужа?

Ж: Он владелец своей собственной фирмы, которая занимается, скажем так, агробизнес

И: Спасибо большое, в следующем блоке мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 38 лет, г. Киев».

Ж: Да-да-да, это ничего страшного (*смеется*)

И: Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: Ну, тоже, наверное, на 6

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: эммм.. На низшей ступени?

И: да

Ж: ну, наверное, это наши пенсионеры, я так понимаю, которые пару тысяч гривен получают в месяц на человека

И: А к бедной?

Ж: Ну наверное это те, кто в месяц получают... ну... 8 тысяч

И: К средней?

Ж: Ну среднее, это я так думаю уже те, кто получает 1000 долларов на человека, нуу... даже больше тысячи долларов

И: Зажиточной?

Ж: К зажиточной? Несколько тысяч долларов на человека

И: А к богатой?

Ж: А к богатой – это больше 10000 тысяч долларов на человека те, кто получают (*смеется*)

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: Ну, вот, мы с мужем как-то считали, нам кажется, что мы в месяц тратим и соответственно получаем в районе 5000 долларов, ну, это семейные деньги... на человека 2500 долларов в месяц получается

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: нет

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: ну, вот, да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: Нет

И: Социальные выплаты?

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: нет

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: да

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: длительное, это какое имеется в виду?

И: Ну это как в вашем представлении длительное время, может, это будет больше года

Ж: ну если говорить где-то 3 года, то, наверное, недостаточно

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нету

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет, ну вот там имеется в виду кредит как физ.лиц, не как по бизнесу

И: Да

Ж: Тогда, все, нету

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: Нету

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: неа

И: И последний вариант, долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: сейчас нет, потому что я в банк не хожу из-за карантина (*смеется*)

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (да)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)

3 — Садово-огородный участок без дома (нет)

4 — Земля (под застройку 6 соток)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (паркинг есть)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 — автомобиль не старше 5 лет (1)

8 — автомобиль старше 5 лет (1)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.

Ж: Новый дом, новостройка

И: А какой класс?

Ж: Комфорт-класс считается этот комплекс

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: 123

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?

Ж: год назад вот закончили

И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - есть 1(отдельно холодильник, отдельно морозильная камера)

14 – телевизор ЖК 1

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 2

16 – пылесос __робот 1__

17 - стиральная машина __1__

18 - посудомоечная машина __1__

19 – водонагреватель (бойлер) __2__

20 - кондиционер __3__

21 – сушильная машина __1__

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Вы говорили, что снимаете квартиру, значит, вы не являетесь владельцем, совладельцем помещения, правильно?

Ж: Лично я или мы с мужем?

И: Можно с мужем

Ж: ну вот тут вопрос, конечно, не знаю как на него ответить... квартира наша, но оформили мы ее на родителей

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: Мы говорим не о ресторанах, а говорим о продуктах питания и бытовой химии?

И: Да

Ж: Мы считали когда-то, по нашим представлениям, это тысяча долларов где-то

И: Это в месяц, правильно?

Ж: В месяц, да

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи для Вашей семьи, если вы платите их отдельно от аренды?

Ж: Так, давайте я вспомню, ну оно отличается от времени года, летом там вообще такое- 2500 грн в месяц, а зимой 4000 было, если я не ошибаюсь

И: а примерную сумму сможете назвать?

Ж: ну тут по-моему около 3000 гривен получается в месяц, если это зима, и когда тепло, то где-то до 1000 гривен

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: да

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: няня

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: ой, много на это тратим... *(смеется)*...ну где-то 2500 тысячи долларов, то есть все остальное.... Ну может, не все остальное, ну 2500, может быть 3000

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: относительно, я бы сказала

И: Теперь мы немного поговорим о Вашем ребеночке, скажите, пожалуйста, как часто вы пользуетесь услугами няни?

Ж: у нас постоянно, 5 раз в неделю

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста,

сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: за последние годы, мы были.. у нас 2 отдыха: зимой и летом

И: Дайте вспомним Ваши путешествия за последний год. Сколько раз Вы были за границей в туристических целях?

Ж: ну два раза

И: А сколько в среднем длились Ваши поездки?

Ж: неделька, наверное, просто из-за работы мы не можем больше вырваться

И: Назовите, пожалуйста, 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

Ж: Италия, наверное, Доминиканская Республика, и наверное, Франция

И: Честно, может даже стыдно, но редко

Ж: Не , ну как бывает, на выходных можем поехать куда-то, в какой комплекс

И: То есть вы останавливаетесь в отелях?

Ж: да-да

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

Ж: Мной, практически никаких, (*смеется*), вот сейчас, муж у меня любит бокс, бег

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: сейчас вообще не ходим из-за карантина, но до этого ходили часто, где-то раз в неделю - точно

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: в театр тоже, ну... наверное, раз в ме....раз в два месяца – это точно

И: А на концерты?

Ж: ну на концерты редко, очень редко... может быть, раз в год можем

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: сейчас я вообще ничего не читаю (*смеется*) времени нет, но вообще часто читаем, можно сказать, постоянно

И: А профессиональную литературу?

Ж: эммм. Муж часто читает по бизнесу книги, я скорее прохожу тренинги, то есть не книжные, да

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьей

Ж: по часам или как?

И: Ну можете сказать много, мало, постоянно, регулярно

Ж: постоянно, кроме работы, все время провожу с семьей

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: ну с друзьями в последние годы редко, хотелось бы наверное чаще, наверное, скорее, я бы охарактеризовала как недостаточно

И: А как часто вы посещали рестораны.

Ж: очень часто

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

Ж: тоже часто (*смеется*)

И: А как часто Ваш муж занимается спортом?

Ж: Ну у него это периодами, бывает там раз в неделю

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: (*вздыхает*) ой, сложный вопрос, честно говоря, наверное, на него у меня нет однозначного ответа, честно скажу

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: у меня был опыт вот недавно, мы как приехали из роодома сразу оказались же в больнице с желтухой. Я вызвала ДОБРОБУТ и (*смеется*) закончилось все тем, что это было самое дорогое такси в моей жизни, да там, это стоило около

100 долларов, они просто отвезли меня в государственную детскую больницу, поэтому честно, я наверное, не вижу больше смысла пользоваться частными скорыми помощами

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: эммм, ну наверное только самых необходимых врачей, полное обследование, нет, я не делаю

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: какой бы я хотела, да? Ну если мы говорим о каких-то плюс/минус реальных цифрах, то наверное, я бы хотела тысяч 10 в месяц, может быть, 15

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: да, ну наверное, в каких-то очень дорогих брендах, которые, может быть очень хотелось, но пока не можем себе этого позволить...

И: Может быть что-то еще? Путешествия, например

Ж: ну даа... я бы хотела еще больше путешествовать

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: Эмм..на четверочку так точно (5-бальная)

И: Своей работой?

Ж: эммм. На тройку

И: Своим социальным статусом?

Ж: ээээ...на четверку.

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: эммм... только на время могла бы отказаться, навсегда точно нет

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: тоже (*смеется*)

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: только на время

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: навсегда могла бы вполне

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: на время

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: на время

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: на время

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: на время

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: охх... только на время, и как показал карантин, на очень короткое

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: могла бы и навсегда

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: на время

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: на время

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: на время

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: эээ... семью, наверное, это прям такой самый-самый ближайший

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: ээээ..... важный фактор, ну я не знаю, дружба она есть или ее нету, как случается... как любовь, как химия

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: неа

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: да

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на ваше общение?

Ж: эммм... ну мне какжется, что нет

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью.

Ж: Пожалуйста

И: Хотела бы узнать, если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: Да, конечно

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласиться, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: да, хорошо

6. Мужчина, 35 лет, г. Киев

И: Алло, добрый день!

М: Алин, добрый день, я Виталик

И: Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу.....

М: *(прервал)* Ой, Алин-Алин... вы сразу так официально, столько незнакомых для меня слов. Давайте, по простому, вот вы на кого учитесь?

И: Я учусь на социального технолога, на факультете социологии

М: Вы пиарщик?

И: У меня специализация социальные технологии в политике и массовой коммуникации, это не совсем PR. Но предоставление данных для PR-специалистов, входит в нашу работу.

М: То есть, это вспомогательное звено перед креативными группами.... Ой, как интересно, ой, как интересно.

И: Да... и я учусь на 4-м курсе и для моей дипломной работы мы выбрали интересную тему, определение социального портрета современного среднего класса в украинском обществе.

М: Круто, Алина, давайте пообщаемся и да, я наверное, тоже проинтервьюирую Вас... И да, в ходе нашего общения вы же будете задавать вопросы, чем я занимаюсь

И: Да

М: Тога супер, после нашего разговора я чуть-чуть и Вам позадаю вопросы, потому что сфера моей деятельности очень...эээ... смежна с PR-работой... а по поводу аналитики – это вообще, как в воду глядели...Что со связью, что со связью...*(прерывается звонок)*

И: Можем приступать к интервью?

М: Да-да

И: Итак, для первого вопроса, мне нужно, чтобы вы представили себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

М: *(отвлекся на звонок)*

И: представили себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

М: Ну каакое-то раз я откликнулся на представление о среднем классе, то, как минимум, пятерочку себе точно стали... но,надеюсь.... Хотя подождите, давайте подумаем. 10- это у нас небожители: Коломойский и Ахметов*(вздыхает)*...И процентов, наверное, 70 – 80 населения -это, в принципе, люди с уровнем дохода где-то... нууу... 10-15 тысяч гривен... и поэтому я себя бы оценил где-то на семерочку... и давай на ней и остановимся.

И: Спасибо, расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

М: Ой... это 85-го года я Мне будет 35 через месяц, значит, можно говорить, что мне 35. Жена, 2 ребенка: 7 и 3,5 года.

И: И Вы с ними проживаете на данный момент?

М: Да... да. *Душа в душу (смеется)*

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

М: Высший

И: А у мамы?

М: Высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

М: Пенсионеры

И: А в какой сфере отец был занят до выхода на пенсию?

М: Занимались, значит, отец... ну как интересно.. давайте с вами вместе придумаем, к какой сфере деятельности он относится, это ремонт локальных железных дорог на всяких там заводах и предприятиях, где используются небольшие железнодорожные полотна

И: Я это закодирую при анализе интервью, а мама?

М: Мама была инженером долгое время, а потом в пенсионном фонде гос.служащие без какой-либо специализации

И: Спасибо, где прошла большая часть жизни Вашего отца? Тут тип населенного пункта нужен.

М: Областной центр

И: Город, а у мамы?

М: Тоже самое

И: Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Расскажите, пожалуйста, немножечко о Вашем образовании.

М: Высшее юридическое

И: А есть ли у Вас второе?

М: Магистратура, ну это ж, наверное, не считается.

И: А Ваша жена?

М: Высшее.

И: Спасибо, несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

М: Эммм... очень сложный вопрос... давайте обозначим адвокатская деятельность, воот, протсо чтоб... если на данном этапе этого достаточно, ну или надо раскрыть?

И: Ну хотя бы.. сфера уже понятна, а ваша должность на данный момент.

М: Эмм, нууу... руководитель офиса... скажем так

И: Спасибо, а Ваша жена?

М: Жена... фрилансер в констатинге...

И: Благодарю, и сейчас мы переходим ко второму блоку и затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является

полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Мужчина, 32 года, г. Киев».

Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

М: Пять

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести к нищей?

М: Нищей?

И: Да

М: Ну давайте определим от 0 до 2 000 грн

И: Угу, бедной?

М: от 2 до.... Что имеется в виде семья? Муж, жена, ребенок?

И: В целом, да, но здесь доход на одного человека в месяц

М: Ага, это на одного человека в месяц... тогда ХХХ с ним, там пусть до 2 000 будет... здесь от 2 000 пусть будет до 5

И: Средней?

М: Средней? Ну там был нищий, потом бедный теперь средний.... Ну так среднего класса вообще нет, сюда пусть будут люди, на каждого члена семьи от 5 до 50 000 гривен, ну это даже не средний... пусть будет до 100 000 гривен, ну это +-

И: Зажиточной?

М: Зачиточной? Оооо.... Ну это от 100 000 гривен, ну еще что-то нужно накапливать, как минимум какая-то 10 000 долларов должна быть, поэтому пусть будет 300...

И: А к богатой?

М: Ну если уже отталкиваться от рубежей, то от 300 000 до бесконечности, наверное, нет, но минимум... что богатый человек может себе позволить? Он

должен в месяц генерировать где-то 30-50 тысяч долларов, а это по нынешним меркам, ну пусть будет... да, там от 300 до 1 500 000 гривен

И: Оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

М: На одного человека в месяц? Сейчас я подумаю... Ну пусть будет 50 000 гривен

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Здесь я буду зачитывать варианты ответов, а Вам нужно будет сказать да или нет. Зарплата?

М: Да

И: доход от бизнеса.

М: Нет

И: Доход от аренды недвижимости?

М: Нет

И: Социальные выплаты?

М: Так, а в принципе мы можем закончить, Алин, ЗП... какие-то халтурки, ну я бы относил их к зп, поэтому, Алин, на этом закончим.

И: Хорошо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

М: Нет

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

М: Можно сказать да, потому что я все-таки от заплаты до зарплаты как-то дотягиваю, ну какие-то там сбережения... ну, наверное, да.

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

М: Да

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

М: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

М: оооо, вот это да, а банки нет

И: Накопившиеся мелкие долги

М: Не

И: Долги по квартплате более, чем за два месяца

М: не

И: Угу. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится в Вашей (вашей семье) собственности (включая кредит/лизинг)? Квартира, дом?

М: Да

И: Дача, садово-огородный участок с домом

М: Алин, та давайте не мучаться, квартира и машина

И: Машина старше 5-и лет или нет?

М: Давайте посчитаем, 2016... Ну, не старше, пока еще... еще, как минимум, год не старше.

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете

М: Бизнес-класс, закрытый, то есть все как полагается

И: Укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

М: 100

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения, где Вы сейчас проживаете

М: Год

И: Спасибо, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - есть 1

14 – телевизор ЖК 1

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 2

16 – пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 1 __

18 - посудомоечная машина __ 1 __

19 – водонагреватель (бойлер) __ 2 __

20 - кондиционер __ 0 __

21 – сушильная машина __ 0 __

И: Спасибо, укажите количество санитарных узлов.

М: Два

И: Являетесь ли Вы владельцем (совладельцем) помещения, в котором проживаете?

М: Да

И: Благодарю, теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребностям практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

М: А что такое вещи первой необходимости? Трусы, носки, футболки?

И: Ну еще бытовая химия, гигиенические средства

М: Так, давайте подумаем... эээ... точно не меньше 10000 гривен в месяц

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи?

М: А подождите, часть бюджета, мы сейчас о цифре говорим или как?

И: Можете назвать цифру или в процентном соотношении, как Вам удобно.

М: Так, ну если мы определили 50 000 на лицо. Этих лиц 2, то есть у нас 100, значит 10% уходит на еду, следующий вопрос коммунальные?

И: Да, коммунальные

М: Сложный вопрос, у меня жена этим занимается, но допускаю, что где-то 2000 гривен на это уходит

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

М: эммм... ну приходят тети... там раз в 2 недели

И: Водителя?

М: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

М: ну... няни

И: Скажите, пожалуйста, а как часто няня к Вам приходит?

М: Ну, часто, 4 раза в неделю

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

М: Хм.... Сейчас. Мне надо подумать, надо подумать, эээ.... Та ну не знаю, пусть будет 15 000 гривен.

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

М: Та как-то нет.

И: Скажите, пожалуйста, Ваш ребенок ходит в государственный или частный сад?

М: Государственный

И: Почему Вы сделали этот выбор?

М: Эмм... ну, во-первых, стоимость обучения в частных заведениях, она в Киеве очень высока, во-вторых, школа для ребенка выбиралась, потому что там проходят занятия по гимнастике, а сын, потому что дочь была в этом садике, и все там нормально

И: Вот, Вы упомянули, что Ваша дочь занимается гимнастикой, а какие еще Ваши дети посещают дополнительные занятия?

М: Сын – футбол. А... ну... дочь – английский, эээ.... Периодически какое-то рисование... ну это когда у бабушки, поэтому так

И: Поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

М: Позволить себе могу раз в году, наверное

И: Давайте вспомним Ваши путешествия за последний год.

М: Та я за последние 3 года... вообще... за границей... ну там короткосрочные поездки по работе или 3-дневный трип в Амстердам, ну воот....

И: Назовите 3 страны, поездки в которые Вам больше всего понравились за всю жизнь?

М: А, ну это, наверное, будут все страны, в которых я был.... Эээ... Голландия, ммм...Алин... просто эти там всякие туристические Турция, Египет.... Их там

как бы.... Так страны нужно называть.... Голландия, Хорватия... пусть будет Черногория

И: А Вы путешествуете в пределах Украины?

М: Та, наверное, да.. редко, но да

И: Вы предпочитаете останавливаться в отелях или снимать частные дома или квартиры?

М: Та в отелях все-таки

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

М: Футбол

И: А Вашей женой?

М: Какие-то такие, эээ... обычные фитнес-движняки... какие-то там как правильно сказать... ну спорт клуб... там их тренер тренирует, они там попы качают.. ну вот

И: Я поняла, спасибо. И как часто Вы занимаетесь спортом?

М: Ну... вот это... сейчас имеется в виду спортивность человека? Ну вот я утром каждый день встаюи зарядку себе делаю на полчаса, это считается? Ну тогда 7 раз в неделю. А жена – там 4 раза раза в неделю.

И: Как часто вы ходите в кино? Если убрать рамки карантина

М: Ну я не показательный парень, потому что у меня ж дети и нет бабушек, дедушек под рукой... ну кино... где-то раз в месяц... пусть будет раз в месяц.

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

М: раз в год

И: А на концерты?

М: 2 раза в год пусть будет

И: Как часто читаете художественную литературу?

М: ой, так всегда, как время есть, каждый день по 5 минут

И: А профессиональную литературу?

М: Профессиональную?... ну.. это, наверное, как неотъемлемая часть работы... то есть, часто приходится погружаться в источники, которые нельзя назвать,

что вот.. я обучаюсь, поэтому сложно сориентировать, тем более постоянные соц.сети, какие-то Телеграм-каналы, поэтому регулярное, вот, чтение.

И: Как часто вы проводите время с семьей

М: Ага... как часто? ... ну что... вечером 3 часа, утром час и выходные дни.

И: А с друзьями?

М: та редко, давайте обозначим 2-3 часа в неделю.

И: А как часто вы посещали рестораны, понятное, дело до карантина, в среднем.

М: Рестораны... ну.. на выходные любим часто куда-то заехать, поэтому можем написать, что 2 раза в неделю.

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

М: Товаров не первой, да?... Ну это у нас по необходимости всегда происходит, поэтому, какие-то сезонные вещи... Алин, а давайте придумаем, как это отметить.... Ну как бы... ребенок порвал штаны? Пошли в интернет-магазин или зару купили, аааа... пришла весна... ну не в чем ходить малому... эмм. Пошли-купили, то есть раз в месяц какая-то докупка происходит... какая-то необходимость покупать че-то есть

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

М: Нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

М: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

М: Я бы доверил частным

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно предпочитать частную или государственную скорую помощь?

М: Частную

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

М: Нет

И: Теперь давайте немного помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

М: Знаете, это внутренний постоянный поиск чего-то, которы у меня есть сейчас *(отвлекся на разговор)*... так Алин, я с Вами... так тут по парапетику.. какие-то тут странные ходы... Это я иду в свой офис, сейчас у меня тут немножко паркура будет... итак, то есть мне нужно помечтать? Да вот мечты которые были 5-летней давности: вот будешь столько зарабатывать – будет вообще круто, ааа когда этот рубеж достигнут, то есть, ниXXX это не круто, я бы хотел зарабатывать 15-20 тысяч долларов в месяц

И: Скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

М: да

И: А что это, например?

М: Путешествия, брендовая одежда, новый телефон, новая машина, жить в центре, а не далеко от центра, то есть много чего хочется.

И: Насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

М: Та в целом очень удовлетворен.

И: А как бы вы оценили в процентном соотношении или от одного до десяти.

М: Та пусть будет 9

И: Своей работой?

М: пусть будет 7

И: Своим социальным статусом?

М: Социальный статус? Слушайте, вопрос, интересный, давайте пусть будет 7

И: Теперь поговорим о Ваших ценностях

М: Я прошу прощения, сколько нам еще осталось?

И: Еще 2 блока и все, это минут. Я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из

них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

М: Если мне сулит материальное/нематериальное благо, от каких из ценностей я бы отказался, от каких ни в коем случае не отказался, а третий вариант?

И: То есть на время, навсегда или никогда. Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии.

И: Материальный комфорт?

М: На время

И: Богатство

М: хм(смеется) на время

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

М: на время(смеется)

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

М: ааа, та навсегда

И: Физическое здоровье

М: ой, никогда

И: Психологический комфорт

М: никогда

И: Межличностные отношения

М: ааа, нет подождите, психологический комфорт, вот, если иметь в виду болезни и расстройства психологического характера, то, конечно, никогда, а если вот хорошее эмоциональное состояние, то вот на время точно бы пожертвовал

И: Межличностные отношения

М: Ну... на время бы пожертвовал

И: Знания

М: Знания? Ну.... На время, на время.... Пусть будет на время...

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

М: ха... та ну никогда

И: Статус: престиж, известность, популярность

М: та ну не принципиально...на время можно

И: Нравственность

М: Очень относительное понятие, поэтому пусть будет на время

И: Возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью, тут имеется в виду

М: То есть мне будут говорить, что нужно совершить пакость? Та черт его знает, смотря, какая пакость, или как у меня они знакомые кричали: «Если мне придет повестка, то я пойду на войну», - пришла повестка, а мне звонили: «А есть ли возможность порешать военкомат?» - поэтому ты никогда не знаешь, что тебя ждет, я на такие вопросы вообще не отвечаю, ХХХ его знает, когда....

Поэтому пусть будет на время... такой ответ да и все

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

М: та на время

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

М: хм... ХХХ его знает, пусть будет никогда

И: И в конце, хотелось бы поговорить о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

М: Коллеги... ну, семья, коллеги, ближайшие родственники, друзья, клиенты

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

М: Честность... что-то еще нужно сказать?

И: Нет, я просто убедилась в том, что вы не держите паузу, чтобы продолжить, или можно задавать следующий вопрос. Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

М: нет

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

М: да

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на Ваше общение

М: Не психологические, то есть я понимаю, что я с ними не могу пойти куда-то, куда они ходят они, но точно не психологические

И: Спасибо, за участие в этом интервью. Это был последний вопрос. Хотела бы узнать, если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

М: Конечно, Алин, можем продолжать общаться, если для Вашей работы нужны какие-то уточнения, пишите, вот я как сейчас буду перемещаться по городу, и сможем набраться.

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которых вы бы отнесли к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

М: Подумаю, кому можно предложить

7. Женщина, 36 лет, г. Киев

И: Алло, добрый день!

Ж: Добрый день!

И: Вам удобно разговаривать?

Ж: Да, уже да.

И: Прежде всего хотела бы поблагодарить Вас, что согласились на интервью.

И хотела уточнить, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Ж: Та можно и на русском, мне как-то...

И: Тогда я представлюсь, меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас,

Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время. Можем приступать к интервью?

Ж: да-да, хорошо

И: Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой "лестницы" расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1) – те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: но цифр нет, в плане какого-то материального?

И: Ваше положение в обществе. 10-наивысшее, 1 – самое низкое

Ж: нуу 6 пусть будет

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: Полных тридцать шесть

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: замужем, 2е детей

И: А скажите пожалуйста возраст ваших детей?

Ж: 6 лет и 9 лет

И: Спасибо, и с кем Вы проживаете на данный момент? С мужем и с детьми?

Ж: Да, с мужем и детьми

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: эм.. специалист

И: А у мамы?

Ж: Тоже специалист, ну, если мамы уже нет, это важно, нет?

И: Извините, пожалуйста

Ж: та не, ничего страшного, просто, может, это у Вас как-то на выборку влияет

И: А каков род деятельности на данный момент Вашего отца?

Ж: Ну, он пенсионер

И: А каков род деятельности был до выхода на пенсию?

Ж: Ну... это бы же ж еще Советский Союз, был механизатором, рабочая профессия

И: Прошу прощения, а мама чем занималась?

Ж: А мама занималась, телефонистом была, ну это ж тоже такая профессия... ну ее просто уже давно нет, поэтому.

И: Спасибо большое, где прошла большая часть жизни Ваших родителей?

Ж: В какой местности?

И: Да, тип населенного пункта.

Ж: Больше в сельской местности они проживали

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, где Вы учились?

Ж: Училась в университете, называть?

И: Какой Вы максимальный уровень образования получили?

Ж: Высшее законченное

И: Есть ли у вас второе-третье?

Ж: Нету

И: Спасибо, а у Вашего мужа?

Ж: У моего мужа тоже высшее законченное, тоже одно

И: Спасибо большое, теперь несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: На данный момент – это свой бизнес, малый бизнес

И: А в какой сфере?

Ж: В сфере спорта, фитнес-центр

И:и Ваша должность руководящая?

Ж: Ну да, директор фитнес-студии

И: а вашего мужа?

Ж: У мужа – это банк, финансист.

И: Спасибо большое, в следующем блоке мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 36 лет, г. Киев». Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: Ну, тут смотря с чем сравнивать. Но я обычно обозначаю средний+, да. Ну наверное, 7, если так.

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: эммм.. на одного – это и дети имеются в виду, да?

И: да

Ж: ну на одного, ну наверное 1000 грн

И: А к бедной?

Ж: Это к следующей, да, уже? Ну, наверное, 1500

И: К средней?

Ж: Ну 2, пусть уже шаг сохраняется

И: Зажиточной?

Ж: К зажиточной? Тогда, если 4 человека семья, то тогда, наверное, должно быть где-то по 7

И: А к богатой?

Ж: Богатые – это от 10 и выше уже будет

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: На одного человека, нууу... это уже будет 9 там с копейками

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: да

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: Нет

И: Социальные выплаты?

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: депозиты считаются? То да

И: Другие доходы

Ж: нет

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: да, наверное, да

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: ну если там да, то тут наверное, можно уже не отвечать

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нету

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: Нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: нет

И: И последний вариант, долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: нет

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

- 1 — Квартира, дом (квартира)
- 2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)
- 3 — Садово-огородный участок без дома (нет)
- 4 — Земля (10 соток)
- 5 — Гараж или место на коллективной стоянке (нет)
- 6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)
- 7 — автомобиль не старше 5 лет (нет)
- 8 — автомобиль старше 5 лет (1)
- И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.
- Ж: Многоквартирный дом
- И: Это новостройка?
- Ж: ну, дому 10 лет
- И: А какой класс?
- Ж: Ну Подольский район, считается бизнес-класс, ну соседи считаю бизнес-класс, но мне кажется, что нет
- И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете
- Ж: Квартира - 90
- И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?
- Ж: Вот последний прям сейчас заканчивается
- И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.
- 12 — холодильник - есть 1
- 14 — телевизор ЖК нет
- 15 — персональный компьютер (включая ноутбук) 2
- 16 — пылесос __ 1 __
- 17 - стиральная машина __ 1 __

18 - посудомоечная машина ___ 1 ___

19 – водонагреватель (бойлер) ___ 2 ___

20 - кондиционер ___ 3 ___

21 – сушильная машина ___ нет ___

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Являетесь вы владельцем, совладельцем помещения, в котором сейчас проживаете?

Ж: Ну, владельцы дети, пока они маленькие – я как их представитель

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: тут, наверное, легче сказать приблизительно в неделю. Где-то 1000 гривен в неделю на продукты - да

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи ?

Ж: Сейчас я Вам скажу, это порядка 3000 гривен в месяц

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: нет

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: ну я думаю, что порядка 2000 гривен, наверное

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: В среднем да, ну это ж от ситуации зависит

И: Теперь мы немного поговорим о Ваших детях. Скажите, пожалуйста, они ходят в государственный или частный сад/школу?

Ж: на данный момент в государственный

И: Почему Вы сделали это выбор?

Ж: Ну, тут больше выбор связанный с неверенностью, что я смогу там и в следующем году обеспечить им частную школу, с одной стороны, а с другой – вот там большинство частных школ, как я выяснила, когда старший ребенок шел в школу, я искала, что в большинстве случаев, это не их личная лицензия образования выдана, а на такое честное слово, а потом они все равно в итоге вам выдают ну какой-то аттестат, какой-то школы, с которой они договорились, меня это очень сильно напугало, и пока я не понимаю механизма их работы с государством, что потом мой ребенок окажется непонятно кому подчиненным с непонятным документом на руках. Поэтому мы просто выбрали, ну как бы, нормальную школу, там, где мне нужно, я добавляю частные уроки.

И: Спасибо, а вы пользуетесь услугами няни?

Ж: Пользовались раньше, какой-то период, но потом отказались

И: А как часто вы пользовались услугами няни?

Ж: Пользовались услугами доставки в садик, школу, из садика на куржки, и все.

И: А какие дополнительные занятия Ваши дети посещают?

Ж: Ходят на спортивные секции, музыкальную школу, живопись.

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: ну... там с детьми за границей мы были раз всего... ну мы там любим больше.. они любят больше в Карпатах быть, поэтому мы чаще тут, в Украине отдыхаем.

И: Сколько раз Вы отдыхали в пределах Украины?

Ж: ну чаще это летом, да, ну, зимой мы были 2 недели на новый год, мы были в Закарпатье

И: А скажите, пожалуйста, вы останавливались в отелях или снимали частное жилье?

Ж: ну, к сожалению, мы поздно это придумали, поэтому пришлось останавливаться в санатории, потому что нигде места не было... вот, поэтому это обошлось дорого и бессмысленно, я так скажу.

И: А сколько в среднем длились Ваши поездки?

Ж: Ну в среднем мы стараемся, чтобы не меньше 10 дней это было. Вот, если летом в Карпаты, мы стараемся детей на 3 недели – на месяц отправлять, и там меняемся, кто с ними будет находиться.

И: А теперь назовите, пожалуйста, 3 страны, поездки в которые вам понравились больше всего за всю жизнь?

Ж: Ну тут я вам 3 страны не зову, потому что мы такие больше домашние, в плане Украины... вот... поэтому не могу вам помочь... только Египет.. где хотела бы побывать – назову

И: А где бы Вы хотели побывать?

Ж: Вот из тех, которые моя мечта, - это Германия, Шри-ланка, ну третью не знаю пока, это мои планы послекарантинные.

И: А Вы практикуете какие-то виды спорта?

Ж: Да

И: А какие?

Ж: Ну вот у меня сейчас больше йога, что дома можно делать спокойно, то есть такое, что спокойное и не предполагает никаких активных беговых, прыгающих

И: А Вашим мужем?

Ж: Нет, у нас папа не спортивный

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: в кино мы привязаны под выходы мультиков, это у нас 2 раза в месяц получается где-то

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: В театр, ну карйне редко, у нас получается дети музыкой занимаются, поэтому мы в филармонию детскую ходим, там ра в полтора месяца получается, абонемент покупается и мы вот ходим

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: связанное с покупкой книг или что дома есть?

И: Просто как часто вы выделяете себе время для чтения художественной литературы.

Ж: Время выделяю каждый день, просто не всегда это происходит, просто я больше люблю читать живые книжки, поэтому я там их покупаю

И: То есть профессиональную?

Ж: ну да, меньше художественной, просто я не люблю читать электронные

И: А профессиональную тогда, как вы говорите, стараетесь каждый день читать?

Ж: Ну да, стараюсь, просто не всегда до этого руки доходят, вот и плюс каждый день мы с детьми читаем их книжки – мумий тролли и всякое такое.

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьей

Ж: тут надо разделить, на карантине или как?

И: В среднем, вообще

Ж: Ну даже в среднем очень часто

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: с друзьями редко

И: А как часто вы посещаете рестораны?

Ж: Ну, смотря для чего

И: Для досуга

Ж: В класическом понимании – редко

И: Как часто вы занимались шопиногом товаров не первой необходимости?

Ж: ну... по потребностям... то есть выросли с чего-то дети, что-то надо, ну я не шопоголик, и в основном это покупки онлайн, потому что я не люблю живые магазины

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет, ребенок один только застрахован, потому что он занимается акробатикой, поэтому нам это жизненно необходимо. А мы не страхуемся, потому что у меня у мужа была страховка, в силу того, что мы пользовались, ну мы попробовали и у меня и у него возникали ситуации, когда нам это нужно было, но нам эта страховка не помогла, то есть ,поскольку мы потом оплатили все сами, то мы больше не страховались и поняли, что нам это страховка больше не нужна

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: ну это, конечно, немножко скользкий вопрос (смеется) здесь много нюансов, вот, но смотря каких опят-таки проблем, но из опыта мелких операций, могу сказать, что все-таки частных. Могу сказать, что к сожалению, это намного дороже, но приходится

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: Я бы предпочла ее вообще не вызывать, потому что, слава Богу, я ее никогда не вызывала, если что-то со мной, с мужем, с ребенком, я понимаю приблизительно, куда мне нужно, то есть ребенка я стопудово везу, куда надо, и я уверена, что его врачи там нормально посмотрят. Я не хочу рисковать, кто ко мне приедет, куда меня отвезут, ну... я не готова рисковать здоровьем ребенка... поэтому я стараюсь их вообще не вызывать.

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: Я или дети?

И: В целом, члены Вашей семьи

Ж: Только те специалисты, которые мне нужны, вот например я знаю, что мне нужно контролировать, туда и хожу, а так чтобы просто пройти обследование или че там сейчас происходит, то так нет.

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: необходимых нам

И: Необходимых или вообще, сколько бы Вы хотели получать, чтобы удовлетворять все-все потребности?

Ж: То есть совокупный доход семьи? ну не знаю... порядка 80 000 тысяч гривен

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: таааккк... ну чтобы задуматься надо нам или не надо, то сейчас, наверное, да

И: А что это? (одежда, путешествия...)

Ж: ну не знаю... по-хорошему можно было бы машину поменять, но не до этого сейчас.

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: та в целом, не знаю, процентов на 80

И: Своей работой?

Ж: работой? Та не знаю (*смеется*) сейчас сложно в нынешнем моменте сказать, та нормально 99

И: Своим социальным статусом?

Ж: та так же... 99

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны скахать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: готова ли я отказаться в обмен на что-то лучшее? Ну... готова

И: На время или навсегда?

Ж: на время

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: готова тоже на время...да

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: готова, можно даже навсегда

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: готова навсегда

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: ну не готова

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: не готова

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: Не, не готова

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: не готова

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: не готова

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: готова

И: на время или навсегда?

Ж: та и навсегда готова

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: не готова

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: ну.. готова на время

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: не готова

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: мне прям имена говорить?

И: нет, обобщить, например, до родственников, друзей, соседей

Ж: это больше, наверное, коллеги, семья моя, сейчас, наверное, как-то так

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: ну... такой больше совпадение с вот этим вашим предпоследним заданием... при этом соблюдение личных границ и одно и второго участника, и давать возможность дышать, не наступать друг на друга

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: нет, если человек уважает чужие мнения, чужие границы, то не будет нависать над ними

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: да, есть

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на ваше общение?

Ж: нет, не накладывает, но вот, если те, которые прям друзья-друзья, по душе, скажем так, то наоборот, я там стараюсь как-то ненавязчиво помогать, которым ниже, тут даже как-то неудобно говорить слово «ниже», вот,

наоборот, там какие-то сюрпризы делать, или там на дни рождения. Вот не говорить, что «я хочу тебе помочь», это как-то некрасиво, а вот как-то там из-под тишка, ненавязчиво, незаметно, воот.

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Спасибо за Ваше время. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: Да, давайте

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: хорошо, удачного вам написания, защиты. Если я найду тогда, вам в телеграме скину.

8. Женщина, 21 год, г Киев

И: Алло, добрый день!

Ж: Добрый день!

И: Прежде всего хотела бы поблагодарить Вас, что согласились на интервью. И хотела уточнить, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Ж: Рада помочь, на русском

И: Тогда я представляюсь, меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время. Итак, для начала представьте себе, что на ступенях некой

“лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: я бы себя бы отнесла к седьмой ступени, но я не знаю, насколько это объективно, это все-таки мое мнение, ну 7-ка да

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: мне 21 год, моя семья не очень большая. У меня нет братьев и сестер, у меня только родители, воот. Учитывая то, что у родителей есть братья, сестры, то соответственно у меня есть тети, у которых есть дети, нооо... я не знаю, включается ли это в понятие семья... вот.. а так я живу с родителями

И: Спасибо, скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: у него полное среднее, а у мамы – полное высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: Они оба работают в аптеке: мама – провизор, а папа – инженер, как-то так

И: Спасибо большое, где прошла большая часть жизни Ваших родителей?

Ж: Родители родились и всю жизнь прожили в городе.

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, учитесь ли вы еще или, может быть, уже закончили?

Ж: Я еще учусь, у меня скоро будет диплом бакалавра юридический

И: Скажите, пожалуйста, вы работаете?

Ж: Эм.. нет, по специальности юриста я пока что не работаю...

И: А не по специальности юриста?

Ж: Постоянного места работы нет, я фрилансер и получаю стипендию (смеется)

И: А в какой сфере у вас фриланс?

Ж: Авторство, могу помогать в написании текстов, или копирайт, вот как это называется, то есть если мне попадается такая штука: перевести текст или

помочь написать, то я за это берусь. То есть это не является основным каким-то источником дохода.

И: Спасибо большое, в следующем блоке мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 36 лет, г. Киев». Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: 7 – это я скорее обращаюсь к первому вопросу, ля меня оно включало мое материально состояние, поэтому так, это то, как я оцениваю

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: семья из сколько человек состоит и кто из них работоспособный?

И: 2 работоспособные, возможно у них есть дети

Ж: тогда возьмем 2 работающих и одного ребенка... сколько они должны зарабатывать ежемесячно? Ну сколько там у нас прожиточный минимум, я считаю, что тысяч 4 – 5

И: А к бедной?

Ж: 6-8, где-то так

И: К средней?

Ж: 15

И: Зажиточной?

Ж: 15-20

И: А к богатой?

Ж: от 40 тысяч, наверное.. вернемся к зажиточной, наверное, там от 20 до 40, а к богатой от 40 до 60 тысяч

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: в цифрах валюты или как?

И: Можете назвать в гривнах или в долларах, как Вам удобнее

Ж: Так..за полгода в среднем на одного человека... ну где-то 30-40 тысяч, наверное... я никогда точно не считаю... около 40 тысяч, скорее

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: да

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: да

И: Социальные выплаты?

Ж: да, у меня стипендия

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: ну какие-то дополнительные источник, как я говорила фриланс

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: да... но это не будет прям полностью шиковать, придется экономить где-то

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: ну смотря сколько лет... хотя... нет, год.. год будет точно, а там вряд ли

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нет, такого нет

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: слава богу, нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: нет, накопившихся нет

И: И последний вариант, долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: нет

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (дом)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)

3 — Садово-огородный участок без дома (нет)

4 — Земля (территория к дому, этого вообще не знаю, сколько)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (да)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 — автомобиль не старше 5 лет (да 1)

8 — автомобиль старше 5 лет (1)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях. Вы упомянули, что живете в частном доме, укажите, пожалуйста, год строительства?

Ж: ... строительство началось в 2012 году, а закончилось.. ну вот мы недавно только сюда переехали... в 2019 году

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: не знаю, серьезно, тут цифру не могу назвать, ну двухэтажный

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?

Ж: Вот в прошлом году все закончили

И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 — холодильник - есть 1

14 – телевизор ЖК 2

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 1

16 – пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 2 __

18 - посудомоечная машина __ 1 __

19 – водонагреватель (бойлер) __ нет __

20 - кондиционер __ нет __

21 – сушильная машина __ нет __

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Являетесь вы владельцем, совладельцем помещения, в котором сейчас проживаете?

Ж: владельцем не являюсь, но прописана здесь, родители-владельцы

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: в неделю, если на продукты, то где-то от 1500 до 2000

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи ?

Ж: во-первых, я не в курсе, какие платежи входят в обязательные, вода, там свет, я не знаю, поэтому не могу назвать точную сумму.

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: нет

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: в месяц? Если брать какие-то гардеробы, то это у меня обычно один шопинг на сезон, как-то в месяц сложно назвать, но свободных денег, которые можно тратить в месяц точно от 2 до 3 тысяч, наверное

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: лично мне, нет

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: ну раз в год, примерно так.

И: Сколько в среднем длятся ваши поездки?

Ж: ну примерно, от недели до 9 дней, не больше... потому что родителям нужно работать и так выходит по средствам

И: Назовите, пожалуйста 3 страны, поездки в которые вам понравились больше за всю жизнь?

Ж: Испания, Израиль, и иии пусть будет Италия... ну да, Испания, Италия и Израиль

И: Скажите, пожалуйста, вы путешествуете в пределах Украины?

Ж: Да, это я люблю.

И: Сколько раз Вы отдыхали в пределах Украины?

Ж: за последний 2020 – нисколько, а за 2019 я отдыхала в Бердянске... поэтому как минимум 1 раз точно

И: А скажите, пожалуйста, вы останавливались в отелях или снимали частное жилье?

Ж: Если в заграничей – в отелях, если в пределах Украины, то частное жилье

И: А Вы практикуете какие-то виды спорта?

Ж: Лично я занимаюсь йогой, но не постоянно

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: я бы хотела чаще, если бы у меня хватало времени, но вообще довольно часто... и смотря какие фильмы... знаете, есть коммерческое кино, это как в

кинотеатры ходить смотреть, а есть же артхаусное кино, на которое вы ходите на фестивале, ну я прям довольно часто хожу

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: часто, в последнее время прям часто, не учитывая 20й год.

И: А на концерты?

Ж: Тоже часто, но смотря какие концерты, вот если брать среднее среди моих друзей, которые ходят на концерты, то я прям довольно часто хожу на музыкальные концерты или шоу-программы.

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: на карантине сейчас много, но если брать время до карантина, то я старался прочитать как минимум 1 книгу в месяц, чтобы поддерживать себя.

И: Как часто вы читаете профессиональную литературу?

Ж: нВ период сессии (*смеется*) Ну не так часто, конечно. Если брать доктринальные знания, я конечно получаю, но для досуга я не буду выбирать профессиональную литературу.

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьей

Ж: часто, я часто навещаю своих бабушек, дедушек, своих тетюшек и конечно мои родители, семья занимают много моего свободного времени в жизни

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: стараюсь почаще, вот, если например, у меня есть выходные или каникулы, то вижу каждый день, у меня достаточно большое количество друзей, ну знакомых, может, не таких близких, но я тоже стараюсь поддерживать с ними общение

И: А как часто вы посещаете рестораны?

Ж: ну не так уж и часто.. ну если взять до карантина... то есть же рестораны быстрого питания, есть рестораны изысканные, смотря какой ценовой сегмент, если там какие-то прикольные места, раз в 2-3 недели, если говорить о каких-то массовых вещах, там зайти в торговом центре выпить кофе, то, наверное, несколько раз в неделю

И: И как бы вы оценили, как часто вы занимаетесь спортом?

Ж: если брать в месяц от 1 до 10, то я бы сказала, что 4

И: А как часто вы ходите на косметологические, косметические процедуры

Ж: да, где-то раз в месяц

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг.

Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да, стоматологическая у нас частная, ну это то, что я точно могу сказать...

ну, может, быть какие-то анализы еще

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: я думаю, можно доверять и государственным... ну смотря какая ситуация, я думаю, если срочное хирургическое вмешательство, то, я думаю, государственная больница – подходящее место

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: к сожалению, я знаю, что государственная скорая помощь не всегда оказывает эээмм.. необходимое... у нас есть практика, что мы вызывали государственную скорую помощь, ноо эффективнее, скорее всего, частную

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: да

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: эммм... наеврное... от 60 до 80 тысяч гривен на одного, ну это такая абстрактная цифра и я не говрю о ней с какой-то там точной точки зрения

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: та нет, практически нет... возможно, потому что у меня не такие высокие запросы, но в принципе для того уровня жизни, который сейчас есть, то в принципе, всего хватает

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: 10 из 10

И: Своей работой?

Ж: наверное, 7 из 10. Я довольна выбранной стезей, но есть все-таки нюансы, которые не нравятся.

И: Своим социальным статусом?

Ж: если мы о том, как меня воспринимают люди, то где-то 8 из 10

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: никогда не отказалась бы

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: на время

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: на время

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: тоже на время...я люблю контролировать

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: никогда бы не хотела отказаться

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: никогда бы не смогла

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: никогда

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: никогда

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: на время

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: на время

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: на время

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: тоже на время

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: никогда не отказалась бы

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: бблизкий круг – это семья, не родня там, а именно семья- мои родители, несоклько друзей, буквально 4, это близкий круг

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: факторы – это как условия? Ну допустим честность, ну во-первых, чтобы поддерживать дружеские отношения, это должно быть не только с моей стороны, а и сос тороны других, ну я всегда готова там типо написать,

позвонить, никогда не трудно, воот... Это поддержка и доверие, я мало кому доверяю, если честно, поэтому дружеские отношения – это значит, что я доверяю людям, это для меня очень важно.

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: конечно, на самом деле, политические взгляды – это для меня не особо важно, насчет профессии и образования, я достаточно отношусь к не к консервативным взглядам, потому что я считаю, что не обязательно нужно образование для того, чтобы умным человеком. Профессия – ну наверное не столь важна, если человек занимается чем-то, то ок, но если опять же это каое-то мародерство или еще что-то, то не ок, а если своим трудом человек зарабатывает, то почему это должно быть решающим фактором

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: с резко отличающимся, наверное, нет, то есть примерно с одинаковым статусом, мне так наверное, хочется думать

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Спасибо за Ваше время. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: Да, конечно

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласиться, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: окей

9. Женщина, 31 год, г. Киев

И: Алло, здравствуйте!

Ж: Здравствуйте!

И: Удобно Вам говорить?

Ж: Да, пока да.

И: Спасибо Вам большое, что согласились на интервью. Удобно Вам на русском будет вести беседу?

Ж: да, на русском удобно

И: Тогда я представляюсь, меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время. Можем приступать к интервью?

Ж: окей

И: Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: эмм.. семерка

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: тридцать один

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: замужем и есть ребенок 5 лет

И: Спасибо, и с кем Вы проживаете на данный момент? С мужем и с ребенком?

Ж: Да, с мужем и детьми

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: эээ... ну наверное, он был вертолетчик, это высшее специальное или какое

И: А у мамы?

Ж: а мамы – музыкальное училище

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: мама -пенсионер, а у папы есть небольшой бизнес

И: Не подскажите в какой сфере?

Ж: Стоянка, автостоянка у него

И: А каков род деятельности был мамы до выхода на пенсию?

Ж: Она была директором музыкальной школы

И: Спасибо большое, где прошла большая часть жизни Ваших родителей?

Ж: ну смотрите... они жили.. когда я уже была у них или..

И: Ну где большая часть жизни?

Ж: большая часть жизни в Украине – Кременчуг, а так приехали с севера
(отвлеклась)

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, где Вы учились?

Ж: у меня законченное высшее, магистратура, и еще одно специализированное по моей специальности

И: Спасибо, а у Вашего мужа?

Ж: А у моего мужа – высшее, магистратура и у него сейчас на стадии – он второе высшее получает

И: Спасибо большое, теперь несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: На данный момент я не работаю с Нового года, я думаю, что это временно, это по моему желанию, ну вообще я PR-менеджер, паблик релейшен, связи с общественностью.

И: а вашего мужа?

Ж: он вообще юрист, но на данный момент у него строительная фирма, он бизнесмен

И: Спасибо большое, теперь мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью

конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 31 год, г. Киев». Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: ой.. сложный вопрос.. нет предела совершенству, нууу пусть будет тоже 7

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: на низшей ступени? В месяц сколько семья получает?

И: да, на одного человека.

Ж: ааа... на одного человека... сложно.. нищая семья сколько получает.. чтобы прожить в Украине... так ну пусть будет по 5 тысяч

И: А к бедной?

Ж: бедная – 8 тыс

И: К средней?

Ж: средняя – 20 тыс на человека

И: Зажиточной?

Ж: зажиточная – от 1000 долл на человека

И: А к богатой?

Ж: ну богатые – в месяц пусть будет 10 000 долл

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: так.... Щас подумаю... 2-3 тыс долларов на человека

И: Скажите, пожалуйста, сюда входит расчет на Вашего ребеночка?

Ж: считаю, тратим столько же, сколько и на нас

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: ээээ. На данный момент - нет

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: Нет

И: Социальные выплаты?

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: да

И: Другие доходы

Ж: нууу.... Другие оходы – это депозиты

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: да

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: ээээ...даа

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: Нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: нет

И: И последний вариант, долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: нет, ну такое бывает, чисто не потому что там денег нет, а просто забывается

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

- 1 — Квартира, дом (да)
- 2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)
- 3 — Садово-огородный участок без дома (нет)
- 4 — Земля (нет)
- 5 — Гараж или место на коллективной стоянке (да)
- 6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (да)
- 7 — автомобиль не старше 5 лет (1)
- 8 — автомобиль старше 5 лет (1)
- И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.
- Ж: Многоэтажный дом, закрытый ЖК
- И: А какой класс?
- Ж: да, это бизнес-класс
- И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете
- Ж: 90
- И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?
- Ж: если меняли душевую кабину на ванную зимой, считается? Не знаю. Капитальный, когда переезжали, 6 лет назад
- И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.
- 12 — холодильник - есть 1
- 14 — телевизор ЖК 1
- 15 — персональный компьютер (включая ноутбук) 2
- 16 — пылесос __ 1 __
- 17 - стиральная машина __ 1 __
- 18 - посудомоечная машина __ 1 __
- 19 — водонагреватель (бойлер) __ 1 __

20 - кондиционер __2__

21 – сушильная машина __нет__

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Являетесь вы владельцем, совладельцем помещения, в котором сейчас проживаете?

Ж: ну чисто юридически, так как это квартира моего мужа, в принципе да

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: в какой период?

И: Можете сказать в неделю или в месяц, как вам удобнее?

Ж: Ну, в месяц – это не менее, чем 1500 долларов, а то и больше (*отвлеклась*)

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи ?

Ж: Сумма – это до 5000 зимой, а летом 3100, например

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: да

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: ну... (*отвлеклась*) сейчас я поудамаю, ну наверное, 2-3 тысячи долларов в месяц.

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: да

И: Скажите, пожалуйста, ваш ребенок ходит в государственный или частный сад/школу?

Ж: в государственный

И: Почему Вы сделали это выбор?

Ж: ну я отвела его в государственный сад, но который очень хороший, там родители создают свой фонд, принимают все вместе решения, и доплачивают сотрудникам там. То есть я понимала, что я иду не в простой государственный сад, а иду в хороший, что там хорошие воспитатели, с хорошей инфраструктурой, с бассейном.

И: Спасибо, а вы пользуетесь услугами няни?

Ж: нет

И: А какие дополнительные занятия Ваши дети посещают?

Ж: ролики с тренером, футбол

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: на 2 дня тоже считается?

И: да

Ж: ооо, ну раз 6 могу

И: Сколько раз за последний год вы были за границей?

Ж: Сейчас считаю....так.....1..2.3..4.5.6.

И: А в среднем, сколько длились эти поездки?

Ж: таак, неделя, 2.... Так считаем: 1 поездка – 2 недели, другая – 3, потом на 4 дня, потом на неделю, снова на неделю, и на 4 дня

И: А назовите, пожалуйста, 3 страны, поездки в которые вам понравились больше за всю жизнь.

Ж: франция, феликобритания, тенерифе

И: Скажите, пожалуйста, а вы путешествуете в пределах украины?

Ж: Почти нет, редко

И: А скажите, пожалуйста, когда вы путешествуете, вы останавливались в отелях или снимали частное жилье?

Ж: отели

И: А Вы практикуете какие-то виды спорта?

Ж: Да, ну вообще я каждый день занимаюсь спортом, как в спортзале там, то есть

И: А Вашим мужем?

Ж: тоже самое, помимо этого мы любим лыжи, раз в год обязательно катаемся, а так чтобы постоянно только спортзал, ну и так може большой, маленький теннис, на коньках катаемся с ребенком

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: до карантина раз в 2 месяца, но вообще я бы ходила чаще, раза 2 в месяц, потому что я это очень люблю, за новинками кинематографа следить

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: ой, раз в 5 месяцев

И: На концерты?

Ж: где-то тоже так, раз в 4-5 месяцев.

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: каждый день по несколько книг одновременно, что по настроению

И: А профессиональную?

Ж: Тоже самое.

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьей

Ж: тоже карнатин не считать?*(Смеется)* в среднем треть дня

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: раз в три недели

И: А как часто вы посещаете рестораны?

И: Как часто вы занимались шоппингом товаров не первой необходимости?

Ж: если онлайн тоже считается, то раз в неделю в среднем

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг.

Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: государственным

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: частным

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: ну да, стараюсь посещать

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: 10000 долларов на человека

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: конечно, это например, Турция вместо Бали, хочется луи втон, а покупаешь макс мару, тоже, конечно, не дешево, но хотелось бы и больше

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: 80 %

И: Своей работой?

Ж: пока сейчас у меня ее нет, если насчет профессии, 100%

И: Своим социальным статусом?

Ж: 90%

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы

отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: никогда не поступилась бы

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: тут же не идет речь здоровье или деньги?

И: Нет-нет

Ж: не готова

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: не готова

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: готова, навсегда

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: не готова

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: тоже не готова

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: тоже не готова

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: готова на время

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: готова на время

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: готова на время

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: не готова вообще

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: готова на время

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: готова на время

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: что тут говорить, имена?

И: нет, обобщить, например, до родственников, друзей, соседей

Ж: ааа, это мои родственники, в первую очередь, также родители детей, с кем дружит мой сын, вот, это мои подруги и друзья и коллеги

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: *(отвлеклась)* факт их поддержания, то есть нужно иногда видиться, созваниваться, то есть связь поддерживать.

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: да

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: да

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на ваше общение?

Ж: нет

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Спасибо за Ваше время. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: конечно-конечно

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: хорошо

10.Женщина, 20 лет, г. Киев

И: Алло, добрый день!

Ж: Здравствуйте!

И: Спасибо, что согласились на интервью. И хотела уточнить, на каком языке Вам комфортнее вести беседу?

Ж: На русском

И: Тогда я представляюсь, меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время. Итак, для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: думаю, 7

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: мне 20 полных лет год

И: Каково Ваше семейное положение?

Ж: Я не замужем

И: И с кем вы проживаете в данный момент?

Ж: В данный момент сама.

И: Теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: полное высшее образование

И: А у мамы?

Ж: У мамы тоже полное высшее

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: ну, мой папа – частный предприниматель, а мама – учитель

И: А где прошла большая часть жизни Ваших родителей?

Ж: в смт

И: Скажите, пожалуйста, учитеесь ли вы еще или, может быть, уже закончили?

Ж: Нет, еще учусь, студентка КНУ имени Тараса Шевченко.

И: Теперь несколько вопросов о Вашей карьере, вы работаете?

Ж: В данный момент, нет, но буквально несколько дней назад, пришлось попрощаться из-за карантина

И: А скажите, пожалуйста, какую должность вы занимали до карантина?

Ж: я была помощником начальника компании

И: А в какой сфере компания?

Ж: Ну это продажи в спорте, я думаю, этого достаточно.

И: Спасибо большое, в следующем блоке мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 21 год, г. Киев». Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: где-то на 7

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: нищая, да? Ну наверное, на одного человека, ну, скажем так, 1000 гривен, вот так

И: А к бедной?

Ж: 2-3

И: К средней?

Ж: наверное, 6-7

И: Зажиточной?

Ж: 15-20

И: А к богатой?

Ж: 20-30

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: Ну так как я живу сама, я говорю только за себя?

И: Да, каков именно ваш доход или, возможно, вы имеете еще какой-то?

Ж: у меня доход около 23 000 гривен

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: да

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: нет

И: Социальные выплаты?

Ж: нет

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: нет..... а подождите, еще и стипендию

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: да, думаю, да

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: не, мне подружка должна 200 гривен

И: И последний вариант, долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: нет

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (дом)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (да)

3 — Садово-огородный участок без дома (нет)

4 — Земля (да, это будет проблемно назвать цифру)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (нет)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 — автомобиль не старше 5 лет (да, 1)

8 – автомобиль старше 5 лет (нет)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях. Где вы сейчас проживаете?

Ж: лично я живу в квартире

И: А в каком типе дома вы сейчас проживаете?

Ж: Новостройка

И: А можете назвать класс?

Ж: комфорт

И: А в каком это районе?

Ж: В печерском

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: 102 квадратных метров

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?

Ж: примерно 3 года назад

И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - есть 1

14 – телевизор ЖК 2

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 1

16 – пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 2 __

18 - посудомоечная машина __ 1 __

19 – водонагреватель (бойлер) __ 1 __

20 - кондиционер __ 2 __

21 – сушильная машина __ нет __

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Являетесь вы владельцем, совладельцем помещения, в котором сейчас проживаете?

Ж: я арендую

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: ну скажем, это 5я часть в месяц, или нет, 4-я часть в месяц

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи ?

Ж: ну могу сказать примерно сумму, это 2-3 тысячи

И: А какую сумму вы платите за аренду квартиры?

Ж: 15 000

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: нет

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: ну, от 5000

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: да

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Не в данных условиях, конечно, а будем ждать. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: ну за последнее время примерно 3 раза в год

И: Сколько в среднем длятся ваши поездки?

Ж: 2 недели

И: Назовите, пожалуйста 3 страны, поездки в которые вам понравились больше за всю жизнь?

Ж: это Франция, Бельгия, Швеция

И: Скажите, пожалуйста, вы путешествуете в пределах Украины?

Ж: давно путешествовала уже

И: А скажите, пожалуйста, вы останавливались в отелях или снимали частное жильё?

Ж: частное жильё

И: А Вы практикуете какие-то виды спорта?

Ж: да, я хожу в зал и на танцы

И: Как часто вы занимаетесь спортом?

Ж: обычно 2 -3 раза в неделю

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: скажем так, довольно часто, примерно в месяц 2-3 раза

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: редко хожу, примерно 1 в пол года

И: А на концерты?

Ж: часто хожу

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: 2 -3 книги в месяц

И: Как часто вы читаете профессиональную литературу?

Ж: редко, очень редко

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьёй

Ж: ну...я часто езжу к родителям

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: практически каждый день вижу

И: А как часто вы посещаете рестораны?

Ж: ну пару раз в неделю

И: Как часто занимаетесь шопингом?

Ж: онлайн-шопингом часто занимаюсь

И: Теперь мы поговорим о практиках потребления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: да

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: наверное, частным

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: я никогда не задумывалась, но, наверное, одинаково

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: я посещаю по надобности

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: я думаю, 70 000 тысяч

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: возможно, покупка, каких-то дорогостоящих вещей, например, какой-то брендовой одежды, или что-то в таком плане

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: очень удовлетворена

И: А можете сказать в процентном соотношении или от 1 до 10?

Ж: на 90%

И: Своей работой?

Ж: на 90%

И: Своим социальным статусом?

Ж: на 90:

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: не отказалась бы

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: не отказался бы

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: не отказалась бы

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: отказалась бы на время

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: отказалась бы на время

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: отказалась бы на время

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: на время

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: на время

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: не отказалась бы

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: не отказалась бы

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: не отказалась бы

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: не отказалась бы

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: отказалась бы на время

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: это моя семья и мои друзья

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: понимание, уметь прощать, также поддержка, это так же , когда твои друзья могут постоять за тебя, когда за тебя всегда горой

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: я могу сказать, что для меня важно, чтобы у человека было свое мнение в каждой из этих сфер, но я не могу сказать, что они как-то повлияют на наше общение

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: нет

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Спасибо за Ваше время. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: спасибо, с удовольствием отвечу на вопросы интервью

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: хорошо, я подумаю, если у меня будет такая возможность, я вам сообщу.

11.Женщина,29 лет, г.Киев

И: Алло,да, здравствуйте!

Ж: Здравствуйте!

И: Вам уже удобно разговаривать?

Ж: Да, слушаю Вас.

И: Хотела для начала выразить огромную благодарность за то, что вы согласились . Удобно Вам на русском будет вести беседу?

Ж: да

И: Тогда я представлюсь, меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время. Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: 4, наверное

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: двадцать девять

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: я состою в отношениях, но не официальных

И: Скажите, пожалуйста, есть ли у Вас дети?

Ж: Нет

И: Спасибо, и с кем Вы проживаете на данный момент?

Ж: Со своим молодым человеком

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: высшее образование... эээ... два высших образования

И: А у мамы?

Ж: тоже два высших образования

И: А каков их род деятельности на данный момент?

Ж: на анном этапе жизни они уже вышли на пенсию, но вообще я и моя семья вообще из Луганска, поэтому мы были вынуждены переехать в связи с военными действиями ии сейчас мама сидит дома, иногда работает на форексе,занимается трейдерством, ну ей это нравится, она учится, а папа работает в такси

И: А каков их род деятельности был до выхода на пенсию?

Ж: мама у меня была частным предпринимателем, у нее был магазин вещей, а папа у меня был подполковником налоговой

И: И большая часть жизни мамы и папы прошла в городе Луганске?

Ж: да

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Скажите, пожалуйста, какой максимальный уровень образования Вы получили?

Ж: у меня высшее образование.

И: а есть ли у вас второе, третье?

Ж: Нет

И: Спасибо, а у Вашего партнера?

Ж: тоже высшее

И: Спасибо большое, каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: У меня небольшой свой бизнес, который основанный на интернет-продажах

И: а вашего партнера?

Ж: тоже самое

И: А не подскажите, в какой сфере Интернет-продажи?

Ж: У него – это искусство, напечатанные картины, у меня – ручные изделия из кожи.

И: Спасибо большое, теперь мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 29 лет, г. Киев». Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: эмм...*(вздыхает)* сложный вопрос... нуу... наверное, на 5

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека в месяц, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: эх... то есть на самой низкой ступеньке нищей, какой доход в месяц?

И: да, на одного человека.

Ж: ну мне кажется, 4 000 гривен

И: А к бедной?

Ж: ну... 5-6

И: К средней?

Ж: средней? Ну средней уже где-то 12-15

И: Зажиточной?

Ж: 50

И: А к богатой?

Ж: 100

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: вам в цифрах?

И: да

Ж: в среднем – 2000 долларов

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: угу

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: да

И: доход от аренды недвижимости?

Ж: Нет

И: Социальные выплаты?

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: нет

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: ну...нет(смеется)

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: да

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: да

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: Нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: нет, ну если это не касается банков, то нет

И: долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: нет

И: Спасибо большое за ваш ответ. Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (нет)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)

3 — Садово-огородный участок без дома (нет)

4 — Земля (нет)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (нет)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (да)

7 — автомобиль не старше 5 лет (да, 1)

8 — автомобиль старше 5 лет (нет)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.

Ж: комплекс многоквартирный

И: Это новострой?

Ж: новострой, да

И: А можете указать класс жилого комплекса?

Ж: ой, я если честно, не знаю точно, к какому он относится... или бизнес или премиум, но наверное, скорее это бизнес, потому что для премиума он не дотягивает

И: А в каком районе?

Ж: Виноградарь

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: 98

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?

Ж:к сожалению, нет

И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - есть 1

14 – телевизор ЖК 1

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 4

16 – пылесос __ 1 __

17 - стиральная машина __ 1 __

18 - посудомоечная машина __ 1 __

19 – водонагреватель (бойлер) __ 1 __

20 - кондиционер __ 3 __

21 – сушильная машина __ нет __

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Являетесь вы владельцем, совладельцем помещения, в котором сейчас проживаете?

Ж: нет

И: Значит вы арендуете квартиру?

Ж: Да, арендованная

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую сумму Вы тратите на аренду квартиры?

Ж: 1500 долларов

И: а коммунальные платежи входят в эту сумму?

Ж: входят

И: а сколько в месяц выходят коммунальные платежи?

Ж: *(вздыхает)*ой, ну тысяч 7

И: А какую часть семейного бюджета или какую сумму вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: в неделю где-то 4000 гривен

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: да

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: в неделю или в месяц?

И: Как вам удобнее?

Ж: где-то 5000 гривен в месяц

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: если честно, нет

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: с материальной точки зрения или эмоциональной? Просто на самом деле материальный показатель расходуется с моральным и физическим, то есть, по сути, с материальной точки зрения можно было бы путешествовать больше, чем получается по остальным

И: Сколько раз за последний год вы были за границей?

Ж: так..... за последний год..... получается, 2

И: А в среднем, сколько длились эти поездки?

Ж: от 5 до 10 дней

И: А назовите, пожалуйста, 3 страны, поездки в которые вам понравились больше за всю жизнь.

Ж: Мавритий, Бали и Черногория

И: Скажите, пожалуйста, а вы путешествуете в пределах украины?

Ж: да

И: Опишите коротко эти поездки: сколько они длятся, какие это города?

Ж: это непродолжительные поездки, в среднем, 2-3 дня. В основном, это Львов, Одесса, Карпаты и Полтава

И: Скажите, пожалуйста, а вы предпочитаете останавливаться в отелях или снимать частное жилье?

Ж: Отели

И: А вы упомянули, что совершаете поездки в Карпаты, вы практикуете зимние виды спорта?

Ж: хотелось бы практиковать их больше

И: А не зимние виды спорта практикуются вами?

Ж: эмм... ну... сказать так, чтобы они практиковались, то наверное, никаких, это увлечения, которые случаются крайне редко, но это сноуборд, из летних/весенних, это верховая езда, байдарки.... Наверное, все

И: А Вашим партнером?

Ж: ну.. мой партнер может ездить на мотоцикли время-от-времени и это все

И: а как бы вы оценили, как часто вы практикуете эти виды спорта?

Ж: редко

И: как часто вы ходите в кино?

Ж: тоже редко

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: редко

И: На концерты?

Ж: редко

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: в среднем

И: А профессиональную?

Ж: больше, чем в среднем

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьей

Ж: ну, наверное, 30-40% времени

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: 10 %

И: А как часто вы посещаете рестораны?

Ж: где-то раз в неделю, наверное

И: А как часто занимаетесь шопингом товаров не первой необходимости?

Ж: где-то раз в месяц

И: Как часто вы посещаете косметологические или косметические процедуры?

Ж: Раз в месяц

И: Теперь мы поговорим о практиках потребления Вами медицинских услуг.

Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: нет

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: государственным

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: нет четкого убеждения

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: стараюсь, но не всегда получается

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: нуу... я думаю, 200-300 тысяч

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: да

И: А что это, например?

Ж: личный автомобиль и личное жилье

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: 8

И: Своей работой?

Ж: 10

И: Своим социальным статусом?

Ж: нууу..9, наверное, все хорошо

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: не отказалась бы

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: ну. тоже

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: отказалась бы на время

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж: отказалась бы на время

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: не отказалась бы

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: не отказалась

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: ммм.. могла бы на время

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: могла бы на время

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: не отказалась

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж: могла бы отказаться навсегда

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: не отказалась бы

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: на время

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: не отказалась бы

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: мои родственники, и родственники молодого человека

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: личная свобода

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: нет

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: да

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на ваше общение?

Ж: ну, минимальные

И: А какие?

Ж: Ну, мы по-разному.... Так, нет, пожождите, ну минимальный дискомфорт в разнице досуга, времяпрепровождения

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Спасибо за Ваше время. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: конечно

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: я уточню, было интересно

12.Женщина, 43 года, г.Киев

И: Здравствуйте! Спасибо, что согласились на интервью.

Ж: пожалуйста, всегда рада помочь

И: На каком языке Вам комфортно вести беседу?

Ж: на русском, если можно

И: Меня зовут Алина Фоминова, в рамках дипломной работы на кафедре «Методологии и методов социологических исследований» факультета социологии КНУ имени Тараса Шевченко я провожу исследование, посвященное определению социального портрета современного среднего класса в украинском обществе. Сегодня нас ожидает беседа о Вас, Вашей семье, Ваших привычках, досуге, роде занятости, особенностях материального

положения, предпочтениях, желаниях, планах и вынужденных лишениях. В среднем данная беседа длится 30 минут, поэтому благодарю за Ваше время. Можем приступать к интервью?

Итак, первый вопрос. Для начала представьте себе, что на ступенях некой "лестницы" расположены люди с различным положением в обществе: на самой низкой ступени (1)– те, кто имеет самое низкое положение, а на наивысшей (10) – те, кто имеет наивысшее положение. На какую из этих ступеней вы поставили бы себя?

Ж: учитывая эти 2 ступени или в промежутке между ними?

И: В промежутке между ними.

Ж: Ну.... Где-то...где-то на семерку

И: Спасибо, теперь расскажите пожалуйста немного о себе и своей семье. Сколько Вам полных лет?

Ж: Я являюсь мамой, ну, на данный момент, наша семья состоит из моей дочери и моей мамы, пенсионерки. 42 года

И: Каково Ваше семейное положение на данный момент?

Ж: на данный момент я разведена

И: И с кем Вы проживаете на данный момент?

Ж: как я уже сказала, со своей дочерью и мамой-пенсионеркой

И: Спасибо, теперь мы немного поговорим о Ваших родителях. Скажите, пожалуйста, какой уровень образования у Вашего отца?

Ж: ну, у моего отца было средне-техническое образование горное

И: А у мамы?

Ж: а матери – харьковский колледж, банковское дело, ну мать закончила колледж в 94-м году, это уже было... это она уже получила младшего специалиста... то есть, незаконченное высшее

И: Вы упомянули, что Ваша мама – пенсионерка, а каков род деятельности ваших родителей до выхода на пенсию?

Ж: мама -проработала 38 лет в банковской сфере, до начала войны работала... до 14-го года она была руководителем отделения банка, а отец – отец умер в

2002 году от несчастного случая, и он был начальником, начальником участка Постиковской 22-й шахты Донецкой области

И: Спасибо большое, где прошла большая часть жизни Ваших родителей?

Ж: в городе

И: Спасибо. Теперь мы поговорим о Вашем образовании. Какой максимальный уровень образования вы получили?

Ж: магистр

И: А есть ли у вас второе, третье образование?

Ж: У меня 3 образования: 1-е, которое я получила после школы, - это учитель начальных классов, затем я решила сделать переквалификацию и пойти по стопам мамы – то есть мне нравилось работать в банковской сфере, и я получила 2 образования – одно, харьковское – экономическое, а второе более по профилю – финансы и аудит.

И: Спасибо большое, теперь несколько вопросов о Вашей карьере: каков Ваш род деятельности на данный момент?

Ж: Сейчас я работаю в одно миз банков Киева, крупного банка, и занимаю должность начальника отдела

И: Спасибо большое, теперь мы затронем тему Вашего материального состояния. Напоминаю, что это беседа является полностью конфиденциальной, все первичные данные будут анализированы только мной лично в анонимизированном виде, например: «Девушка, 43 год, г. Киев». Как бы Вы оценили материальный уровень Вашей жизни от 0 до 10 (0 – самый низкий, 10 – самый высокий)

Ж: ну.. ближе где-то к 7, давайте определимся

И: Спасибо, теперь я попрошу Вас представить себя экспертом по определению социального статуса. Как Вы считаете, с каким приблизительно уровнем среднемесячного дохода на одного человека, семью можно отнести на низшей ступени - к нищей?

Ж: ну... так как у нас не нищая семья, ну трудно тут сориентироваться, ну где-то 3000 – это нищая семья

И: А к бедной?

Ж: 4 – 4,5 тысячи

И: К средней?

Ж: средняя – 10-12 тысяч

И: Зажиточной?

Ж: зажиточная – это больше 20000, от 25 до 30 тыс

И: А к богатой?

Ж: ну богатые по моим меркам, это человек, получающий больше 150 000 гривен

И: Спасибо большое, оцените, пожалуйста, уровень дохода в Вашей семье на одного человека в месяц (в среднем за последние полгода).

Ж: в среднем за последние полгода где-то 18 000

И: Спасибо, а каковы источники дохода в Вашей семье? Сейчас я буду зачитывать вам варианты ответов, а вы будете говорить да или нет. Заработная плата?

Ж: да

И: Чистый доход от бизнеса?

Ж: нет, хотя, я не знаю, можно ли это считать бизнесом, у нас на оккупированной территории остался дом и 2 квартиры, которые мы сдаем в аренду, и естественно, какой-то доход от них мы получаем, да

И: Социальные выплаты?

Ж: Нет

И: Дивиденды?

Ж: нет

И: Другие доходы

Ж: нет, никаких других нет

И: Спасибо, что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете? Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года

Ж: да

И: Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время.

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью кредиты в банках

Ж: нет

И: Невыплаченные полностью ссуды у себя на работе?

Ж: Нет

И: Крупные долги частным лицам?

Ж: Нет

И: Накопившиеся мелкие долги

Ж: нет

И: долги по квартплате более, чем за два месяца

Ж: никогда

И: Сейчас мы затронем разные аспекты материального благосостояния Вашей семьи. Что из перечисленного ниже находится у Вашей (вашей семьи) собственности (включая кредит/лизинг)?

1 — Квартира, дом (ну, квартира дом, не одна квартира, 2 на неподконтрольной территории, дом и одна в Киеве)

2 — Дача, садово-огородный участок с домом (нет)

3 — Садово-огородный участок без дома (нет)

4 — Земля (на оккупированной территории – (15 соток)

5 — Гараж или место на коллективной стоянке (нет)

6 — Коммерческая недвижимость (квартира, помещение, зимний дом, комната в коммуналке и тд) (нет)

7 – автомобиль не старше 5 лет (нет)

8 – автомобиль старше 5 лет (да, 1)

И: Расскажите, пожалуйста, о Ваших жилищных условиях: Укажите, пожалуйста, тип дома, в котором Вы сейчас проживаете.

Ж: Новостройка 16 года

И: А какой класс?

Ж: ну... комфорт

И: Спасибо большое, укажите, пожалуйста, количество м² общей площади помещения, где Вы сейчас проживаете

Ж: 85

И: Сколько лет назад примерно был последний внутренний ремонт помещения?

Ж: 16 год, когда купили, так и сразу стали делать ремонт

И: Спасибо большое, и сейчас я буду называть предметы, а вам нужно будет указать, в каком количестве они у вас присутствуют и присутствуют ли вообще.

12 – холодильник - 1

14 – телевизор ЖК 3

15 – персональный компьютер (включая ноутбук) 3

16 – пылесос __2__

17 - стиральная машина __1__

18 - посудомоечная машина __1__

19 – водонагреватель (бойлер) __1__

20 - кондиционер __2__

21 – сушильная машина __нет__

И: Спасибо большое, укажите количество санитарных узлов.

Ж: два

И: Являетесь вы владельцем, совладельцем помещения, в котором сейчас проживаете?

Ж: да

И: Спасибо большое, и в следующем блоке теперь предлагаю обратиться к Вашим бытовым потребительским практикам. Скажите, пожалуйста, какую часть семейного бюджета или какую сумму Вы тратите на продукты питания и вещи первой необходимости?

Ж: процентов 30-35

И: Какую часть бюджета составляют обязательные коммунальные платежи ?

Ж: ээээ... легче сказать сумму.... Где-то зимой около 5, 5 тыс, летом 3,5, может, чуть меньше

И: Скажите, пожалуйста, Ваша семья пользуется услугами домработницы?

Ж: нет

И: Водителя?

Ж: Нет

И: Других нанятых сотрудников для обеспечения домашнего хозяйства?

Ж: нет

И: Какую сумму в месяц Вы можете свободно тратить на вещи необязательные для покупки (одежда/обувь/гаджеты/развлекательные мероприятия/питание в ресторанах).

Ж: ну.... Тысяч 5-6, может быть

И: Спасибо, удастся ли Вам делать накопления?

Ж: да

И: Скажите, пожалуйста, ваш ребенок ходит в государственный или частный университет?

Ж: в государственный

И: Почему Вы сделали это выбор?

Ж: ну я считаю, что это более надежное образование, и в том университете, в котором она учится, считается престижным университетом

И: Спасибо большое, и в следующем блоке поговорим о приятном – об отпуске. Скажите, пожалуйста, сколько раз в год, в среднем за последние годы, Вы можете позволить себе путешествие за границу?

Ж: нууу. В связи с тем, что я банковский работник, у меня очень загруженное время и т.к. у нас отпуск делится напополам, то я.. мы можем себе позволить 2 раза в год съездить куда-то

И: Сколько раз за последний год вы были за границей за последний год?

Ж: за последний год 1 раз были

И: А в среднем, сколько длились эти поездки?

Ж: ну мы были 10 дней

И: А назовите, пожалуйста, 3 страны, поездки в которые вам понравились больше за всю жизнь.

Ж: за всю жизнь... ну в итали были очень понравилось, в черногории очень понравилось... спокойный семейных отдых, это ... ну.. лучше не надо, ну и германия тоже понравилось

И: Сколько раз за последний год вы отдыхали в пределах Украины?

Ж: За последний год ну... это 19 и начало 20.... 2 раза отдыхали... ну, как отдыхали, летом были в Оддесе, а второй раз дочка участвовала в фестивале Лиги Смеха, она долго там была, я к ней приезжала уже зимой

И: А скажите, пожалуйста, когда вы путешествуете, вы останавливались в отелях или снимали частное жилье?

Ж: Останавливались в отелях

И: Какие виды спорта практикуются Вами?

Ж: Именно мной? Ну.... *(Смеется)* посещаю спортивный зал, ну 2 раза в неделю всего

И: Вы практикуете зимние виды спорта?

Ж: Нет

И: Спасибо, как часто вы ходите в кино?

Ж: ну я бы сказала, раз в месяц, да, ходим

И: А как часто вы ходите в театр, оперу, на балет?

Ж: ну в театр не так часто, опять-таки из-за нехватки времени, хотя мы очень любим это, ну где-то раз в 5 месяцев, а вот на концерты, если считать, что Лига Смеха – это концерты, то мы посещаем очень часто, то есть когда идут любые игры – мы посещаем

И: Как часто читаете художественную литературу?

Ж: редко, нет времени читать

И: А профессиональную?

Ж: оооо, сколько хотите, этого достаточно

И: Как бы вы оценили, сколько времени проводите время с семьей

Ж: все свободное время провожу с семьей

И: Как часто вы проводите время с друзьями?

Ж: ну бывает, чаще на праздники, дни рождения, ходим в рестораны, ну там в кафе, да, естественно

И: А как часто вы посещаете рестораны?

Ж: Ну у сотрудников же часто какие-то дни рождения, вот и ходим тогда

И: Как часто вы занимаетесь шопингом товаров не первой необходимости?

Ж: если одежду, то часто, каждый месяц или каждый сезон какие-то обновления делаем

И: Косметические процедуры, косметологические?

Ж: Раз в месяц

И: Теперь мы поговорим о практиках потребеления Вами медицинских услуг. Вы или члены Вашей семьи застрахованы?

Ж: я застрахована, на работе застраховали

И: Вы пользуетесь услугами частных клиник?

Ж: да

И: Как Вы считаете, при возникновении серьезных проблем со здоровьем, например, таких как необходимость оперативного вмешательства, в нашей стране стоит доверять частным клиникам или государственным?

Ж: дай Бог, чтобы такого никогда не случилось, но все-таки, наверное, лучше обращаться в частную

И: А в случае необходимости вызова бригады скорой помощи нужно вызывать частную клинику или государственную скорую помощь?

Ж: нуу.... Что касается скорой помощи, то государственную, в такие моменты я бы только и вспомнила, что 103

И: Посещаете ли Вы плановые осмотры врачей и ежегодные обследования?

Ж: да

И: Теперь мы немножко с вами помечтаем. Какого дохода, по Вашему мнению, хватило бы Вашей семье в месяц для удовлетворения всех материальных и культурных потребностей?

Ж: вы имеете в виду на члена семьи или в общем?

И: Как Вам удобно?

Ж: На одного человека, чтобы удовлетворить все запросы, то, наверное, 100 000 гривен

И: Спасибо большое, скажите, есть ли какие-то вещи, в которых Вам приходится себе отказывать?

Ж: да, конечно

И: А в чем именно?

Ж: хотелось бы еще куда-то поехать, не только по Европе

И: Куда?

Ж: мне бы хотелось в США

И: Спасибо большое, насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?

Ж: Ну, если не считать войну, которая очень во многом изменила наши планы, то я считаю наша семья, удовлетворены на процентов 70

И: Своей работой?

Ж: 100%, моя любимая работа

И: Своим социальным статусом?

Ж: ну, где-то, 60-70

И: Теперь я буду зачитывать ценности, а вы должны сказать если Вам это будет выгодно (т.е. если Вы получите желаемое вознаграждение материального или нематериального характера), от каких из них Вы готовы отказаться на время (1), от каких – навсегда (2), а от каких Вы бы не стали отказываться (3)?

Если каких-то из ценностей у Вас сейчас нет, то дайте ответ исходя из своего опыта или представьте как бы Вы поступили при их наличии. Материальный комфорт: домашний уют и хорошие условия по месту проживания

Ж: на время могла бы

И: Богатство: наличие значительных финансовых и/или материальных ресурсов

Ж: на время

И: Красота: внешняя привлекательность, в том числе модная одежда

Ж: никогда

И: Власть: возможность управлять, решать, что делать другим людям

Ж:навсегда

И: Физическое здоровье: хорошее физическое самочувствие и состояние здоровья

Ж: никогда

И: Психологический комфорт: хорошее эмоциональное состояние

Ж: никогда

И: Межличностные отношения: отношения с родными и другими близкими людьми

Ж: никогда

И: Знания: возможность изучения окружающего мира и/или получения важной информации

Ж: на время

И: Личная свобода: возможность выстраивать свою жизнь в соответствии с собственными принципами и интересами

Ж: ну.....не навсегда, на время

И: Статус: престиж, известность, популярность

Ж:эээ.. на время

И: Нравственность: возможность совершать поступки, руководствуясь своей совестью

Ж: никогда

И: Досуг: возможность проводить свободное время в свое удовольствие, развлекаться

Ж: если бы это было выгодно, то даже навсегда

И: Самореализация: достижение высоких целей в профессиональной, творческой или другой сфере

Ж: никогда

И: Спасибо, и сейчас мы поговорим о круге вашего общения, кого бы вы отнесли к кругу вашего общения?

Ж: коллеги, семья.... Семья – на первом месте, коллеги и друзья

И: Что для Вас лично является важным фактором для поддержания дружеских отношений?

Ж: доверие

И: Для Вас важна профессия, образование, достаток, политические взгляды для поддержания общения?

Ж: да

И: Есть ли у Вас друзья с резко отличающимся уровнем достатка?

Ж: да, достаточно

И: Накладывает ли это какие-то ограничения на ваше общение?

Ж: нет, абсолютно

И: Спасибо, я благодарю за участие в этом интервью. Спасибо за Ваше время. Если в ходе исследования возникнут дополнительные гипотезы, могу ли я обратиться к Вам с уточняющим вопросом?

Ж: да, пожалуйста

И: И еще одна просьба, могли бы вы порекомендовать данное интервью своим знакомым, которые могли бы относиться к среднему классу. Если кто-то согласится, буду рада получить контакт в любом из мессенджеров для уточнения подробностей.

Ж: хорошо