

MÉTODOS I

~~MAN~~ 2.2

~~MAN~~

~~MAN~~

CONVENCIONES

Ediciones Previa/Sociología

JOHAN GALTUNG

Teoría y métodos
de la investigación
social

Tomo I

New York

11. 1. 72

MAN
MAN
MAN
MAN

17 copias
Gallunoy, J. Torpa y Nicolson de la Inves. Higacion Social. 1965 vol. 2 cap. 5 p. 124-157

CAPÍTULO V
LA RECOLECCIÓN

5.1. Las principales formas de recolección de datos

Ahora vamos al problema principal: cómo obtener los datos. El esquema que se dará en estas páginas no se aplica a todos los tipos de unidades o elementos de análisis; está estructurado pensando en las necesidades de la recolección de datos cuando la unidad es una persona que está expuesta a estímulos y da respuestas, tomando estos términos en su sentido más amplio. No obstante, esto abarca una clase muy amplia de casos de recolección de datos sociológicos.

Entendemos por estímulos sistemáticos aquellos estímulos que se mantienen constantes cuando se cambian los objetos, en el sentido de que todas las unidades están expuestas sistemáticamente a los mismos estímulos. Si éste no es el caso, diremos que los estímulos son no sistemáticos, tal como en muchas entrevistas casuales en que se formula a los objetos de la entrevista las preguntas que ellos con más probabilidad van a encontrar significativas. En este caso no se puede construir una matriz de datos sobre la base de los datos.

No entendemos por respuestas sistemáticas que se mantienen constantes las respuestas mismas, ya que ello, por cierto, carecería de sentido si no producir ningún tipo de información. Lo que se mantiene constante son las categorías de respuesta, de tal manera que las respuestas de los objetos a estímulos S_j se registran sobre un conjunto pre-determinado de pre-respuestas, R_{jk} . Si éste no es el caso, diremos que las respuestas son no sistemáticas, como en las entrevistas en que se toman textualmente las respuestas, con el debido respeto de todas las variaciones individuales posibles.

Estos sencillos conceptos indicados hasta ahora producen una tabla 2 x 2:

Tabla 5.1.1. Los principales ambientes para la recolección de datos

respuestas no sistemáticas	estímulos no sistemáticos	estímulos sistemáticos	estímulos no sistemáticos
respuestas sistemáticas	estímulos informales	estímulos formales	estímulos estructurados
estímulos imposibles	estímulos estructurados	estímulos formales	estímulos estructurados

Evidentemente, si no se mantienen constantes los estímulos no tiene mucho sentido la constancia en las respuestas, puesto que la constancia al máximo sería solamente en extensión y no en contenido. Un 'muy en

desacuerdo' no es la misma respuesta si no está concebida como una respuesta posible al mismo ítem. En cuanto a las otras tres celdas, se han elegido términos que están diseminados en la literatura y se les ha dado una definición a través de su ubicación en la tabla.

Por lo tanto, se han definido tres ambientes para la recolección de los datos: el informal y dos formas de recolección formal de datos. Ahora veremos los aspectos de la persona-unidad a quien se pueden aplicar estos ambientes.

Como se ha dicho, entendemos por una respuesta un estado del objeto. Debe enfatizarse que un estado no implica necesariamente un tipo de cambio. La inacción o el silencio continuado pueden ser una respuesta muy importante y revelar mucho más que muchas respuestas que implican cambio en el estado del objeto. No obstante, suponemos típicamente que todas las respuestas pueden ser clasificadas como actos (con la inacción como el caso límite), y para los 'actos' utilizamos la sencilla dicotomía en actos no verbales y verbales, dicotomizando estos últimos en actos orales y escritos. En consecuencia, por actos orales no nos referimos a todos los actos en que la boca es el órgano ejecutivo; el beso y el zumbido son otras posibilidades. Actos verbales son actos en que se usan símbolos verbales para la comunicación, mientras que un saludo con la cabeza o el encogimiento de hombros se consideran como actos no verbales.

Si ahora combinamos los tres ambientes para la recolección de datos con los tres tipos de respuestas manifiestas, se obtiene una tabla 3 x 3 que contiene muchas formas conocidas de recolección de datos en las ciencias sociales. Realmente, podríamos utilizar el término 'todos' en vez de 'muchos', puesto que estamos tratando con dos tricotomías. Otra cosa es que las categorías, ciertamente, no son lo suficientemente refinadas como para registrar las muchas variaciones conocidas en la literatura metodológica.

En las celdas se han colocado las técnicas, correspondientes a los encabezamientos, más comúnmente utilizadas. Sin embargo, se piensa que las celdas expresan ideas muy generales que pueden utilizarse para generar otras técnicas. La ventaja del esquema reside en su generalidad. Si podemos presentar los argumentos en favor y los argumentos en contra para cada uno de los encabezamientos, se desprenden los argumentos para cada método en particular, una vez que sabemos en qué celda puede ser apropiadamente clasificado. Realmente, las dos tricotomías utilizadas como encabezamiento en la tabla contienen ambas dos dicotomías (en ambos casos con una celda vacía) - de manera que los argumentos pueden proponerse en relación a las cuatro dicotomías no verbal-verbal, oral-escrito, informal-formal y no estructurado-estructurado-. Daremos los ar-

Tabla 5.1.2. Las principales formas de la recolección de datos

R E S P U E S T A S			
	actos no verbales	actos verbales orales	actos verbales escritos
E	ambientales informales (participante)	observación conversaciones, utilización de informantes	actos verbales escritos, biografías
T	ambientes formales no estructurados	observación sistémica	entrevistas con preguntas abiertas
L	ambientes formales estructurados	técnicas experimentales	entrevistas precodificadas
O	ambientes formales estructurados	técnicas experimentales	cuestionario estructurado

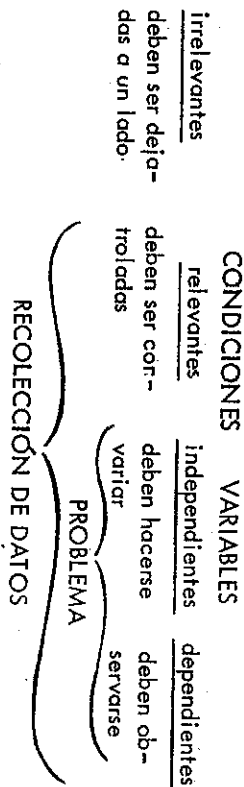
gumentos más importantes en las secciones siguientes.

Antes de comenzar con esto debe decirse algo acerca de los experimentos que no serán tratados en el presente texto. No se trata de un olvido accidental, sino del resultado de algunas consideraciones que se expondrán a continuación.

Supóngase que estamos interesados en un problema referente a seres humanos en un contexto social y que tenemos una concepción de la realidad social como un conjunto complicado de variables interrelacionadas en que, en principio, todo puede depender de todo (aunque en la práctica el grado de dependencia puede ser muy bajo o cero para muchos subconjuntos de variables). El problema, generalmente, será formulado en términos de hipótesis, lo que significa que implicará un conjunto de variables que dividimos, convencionalmente, en independientes (I) y dependientes (D). Estamos interesados en la relación entre estas variables en los términos que serán explorados en II, 4 y II, 5 - pero nótese de inmediato la contradicción entre esto y lo que hemos dicho más arriba. Un problema manejable por la mente humana, o por lo menos por los computadores, implicará un número limitado de variables independientes y dependientes, pero habrá otras variables en el mundo. Podemos llamar a las variables restantes condiciones y dividirlas en condiciones relevantes (R) y condiciones irrelevantes (IR); la propiedad característica de la condición relevante es que la relación entre las variables independientes y dependientes depende de su valor. Así, una condición es irrelevante si la relación es independiente de su valor, lo que claramente sucede si la condición no está correlacionada con ninguna de las variables contenidas en los conjuntos I y D. ¹

Esto significa que para encarar cualquier problema tenemos que dividir el mundo en cuatro partes:

Tabla 5.1.3. La división del mundo para el estudio de las relaciones humanas



A menudo se alude a las condiciones relevantes como 'las variables que confunden', pero preferimos la otra terminología. Tales variables proporcionan el contexto del estudio; el problema se formula en términos de la relación entre I y D, pero la recolección de datos tendrá que tomar en consideración las condiciones relevantes. Una manera de hacerlo es transformar la condición relevante en una variable independiente y darle el rango total de variación como de manera de estudiar las variables dependientes como función de esa variable independiente. Esto lleva al diseño factorial, en que las variables dependientes se estudian en relación al rango total y a todas las combinaciones de las variables independientes.

Sin embargo, no se puede hacer esto con todas las condiciones relevantes, a pesar de que es uno de los procesos a través de los cuales crece una ciencia. ² En general, lo que hay que hacer se expresa con la palabra 'control', que definimos de la manera siguiente: una condición relevante está controlada en la medida en que podemos inferir que la relación encontrada entre I y D no se debe a la variación de R. En general, existen tres maneras de obtener este fin:

- 1) Manteniendo constante la condición relevante. Gran parte de la investigación social se hace dentro del contexto de una nación o, incluso, dentro de un contexto mucho más pequeño, y esto representa - sea deliberrado o no - un control del contexto social como condición relevante, al mantenerlo constante. Puesto que no se permite que la condición relevante varíe, ella no interfiere en la relación entre I y D; pero esto no es lo mismo que decir que encontramos la misma relación manteniendo constante la condición relevante a

otros niveles. Al contrario, esto es precisamente lo que hace que la condición sea relevante y lo que hace que la ciencia social comparativa sea una necesidad.

2) Haciendo irrelevante la condición relevante. En realidad, éste es un subcaso del primero, puesto que puede ser interpretado como mantener constante la condición relevante a un nivel cero (duelos que se llevan a cabo al amanecer de modo que nadie obtenga ventaja del sol, control de los efectos de entrevistador por medio de la utilización de cuestionarios, control de efectos de experimentador por medio de espejos de un solo sentido). A través de este método se crean 'situaciones ideales' o 'tipos ideales', como a menudo se los llama en sociología.

3) Introduciendo el azar. Ésta es, por cierto, la gran contribución del pensamiento estadístico: se pueden explorar las relaciones existentes entre I y D, aunque sabemos que hay un alto número de condiciones que son relevantes a través de la introducción del azar. No debe confundirse esto con el muestreo, que hemos concebido como un modo de economizar, al no tener que estudiar el universo total. Sin embargo, cuando hablamos de las muestras al azar discutimos algunas de sus ventajas en términos de la generalizabilidad (y posibilidad de evaluar la generalizabilidad), control de la predisposición y control de las condiciones relevantes. Ahora hacemos la conexión: tal vez la función principal de la introducción del azar consiste en que el efecto de la condición relevante o de las condiciones relevantes no es sistemático. En una encuesta, la hora del día probablemente es una condición relevante, pero se puede controlar entrevistando a todas las personas a la misma hora (es el método nº 1) o estableciendo al azar el orden de la entrevista, lo que significa que el valor de esta condición relevante, aunque no es constante entre encuestados individuales, será constante entre grupos de encuestados, en el sentido de promedios constantes (la hora promedio de entrevista para los hombres será la misma que para las mujeres, para los trabajadores la misma que para los funcionarios, etc.).

Debe notarse que si en el caso de la introducción del azar se registra el valor de la condición relevante, la condición relevante puede ser tratada como una variable independientemente haciendo uso de toda esta información. De este modo, la introducción del azar es realmente una técnica para proteger la relación entre I y D contra la influencia de condiciones relevantes desconocidas cuyos valores no se pueden registrar porque no estamos conscientes de ellas.

Ninguna técnica moderna de recolección de datos será una técnica completa sin una o más de estas pautas para controlar los efectos de las condiciones relevantes. Las técnicas más clásicas hacen uso de los métodos 1 y 2, como en el experimento de física proverbial en los liceos, en que las variables independientes se tratan como condiciones relevantes manteniendo las constantes a un nivel y observando cómo la variable dependiente varía al variar otras variables independientes. Por cierto que este diseño es falaz porque no se puede suponer que la variación vaya a ser la misma independientemente de cuál sea el valor que se elige para mantener constante a la variable.

Ahora podemos clasificar a las técnicas de recolección de datos según cómo tratan a las condiciones relevantes. La primera dimensión de la clasificación es en términos de la medida en que el investigador está consciente de las condiciones relevantes; la segunda dimensión en términos de cuántas de ellas trata de controlar y cuánto éxito consigue al hacerlo; la tercera dimensión, en términos de la técnica que utiliza. En la medida en que la recolección de datos alcanza un rango más alto en las primeras dos dimensiones, más sería la investigación. En cuanto a la tercera dimensión, se puede hacer la distinción entre mantener constantes las condiciones e introducir el azar (1 & 2 contra 3), y puede tener sentido calcular el porcentaje de las variables que se controlan por medio de la introducción del azar. Por lo tanto, el dilema de quién recolecta los datos puede apreciarse observando esta simple tabla:

A mayor control logrado manteniendo constantes las condiciones relevantes, mayor artificialidad, ya que por cada condición que se mantiene constante se necesita algún tipo de operación para 'mejorar la naturalidad' y construir una situación del tipo ideal. Por otra parte, se pueden construir situaciones que correspondan a priori a la hipótesis; por decirlo así, se puede leer la hipótesis en el experimento. Si se ejerce el control a través de la introducción del azar, la artificialidad es habitualmente menor, puesto que se permite a los elementos aparecer en su 'habitat' natural; el azar solo se introduce en el orden en el tiempo, en algunas descripciones, etc. A su turno, esto significa que gran parte de la 'experimentación' se hace post hoc, como ha destacado Greenwood;

Tabla 5.1.4. La dimensión del control de las condiciones relevantes

Proporción de las condiciones relevantes controladas por medio de la introducción del azar	baja	alta
Grado de artificialidad	alta	baja
Grado de adaptabilidad a los tests de hipótesis	alto	bajo
Terminología	'experimento'	'encuesta'
	experimento ex ante	experimento ex post

pero debemos advertir que cuando se 'mantiene constante' una variable en un típico análisis de encuesta, hay solamente una semejanza semántica con mantener constante una condición relevante, por dos razones. En primer lugar, puesto que la variable del análisis de encuesta se mantiene constante a varios niveles, habitualmente es una variable que entra en el análisis por el lado de las independientes. En segundo lugar: ni siquiera se 'mantiene constante' la variable en niveles diferentes, sino que se limita la variación a un intervalo más estrecho. Así, si se debe seleccionar el ingreso como condición relevante en un estudio, se debe seleccionar gente con un cierto nivel de ingreso, por ejemplo, u\$s 500 al mes. Pero si se quiere conocer la influencia que el ingreso tiene sobre, por ejemplo, la correlación entre dos actitudes, habitualmente se divide la muestra en un pequeño número de grupos de ingreso llamados 'bajo', 'medio', 'alto' o de alguna manera similar. En II, 5.3 llamaremos a esto análisis multivariado del tipo 3.1 y debe ser concebido como una de las muchas maneras de llevar a cabo un análisis con tres variables y no como un 'control'.

El argumento en favor de la introducción del azar en vez de mantener constantes las condiciones como medida de control puede ser formulado en términos del menor grado de artificialidad, y si se observa que tal menor grado de artificialidad se compara a expensas de un menor grado de adaptabilidad a las hipótesis, la respuesta es análisis multivariado post hoc. Sin embargo, no se debe enfatizar excesivamente ninguna posición a lo largo del continuo de la tabla 5.1.4. a expensas de las otras, ya que es obvio que ésta es una cuestión que debe resolverse con un 'tanto - como' en vez de un out-out. Sin embargo, se puede hacer tanto por medio del análisis ex post y por medio de la introducción del

azar como control, que el científico social tiene a su disposición para análisis refinado no solamente los datos recogidos por sí mismo sino también la increíble cantidad de datos continuamente producidos por la sociedad humana - puesto que el hombre es un animal productor de datos -. Por tal razón, el modelo encuesta de recolección de datos es al mismo tiempo relevante y satisfactorio para muchos tipos de investigación social, pero debe ser complementado con otras técnicas de control en puntos cruciales de la estructura teórica que los científicos sociales están levantando sobre la base de los descubrimientos hechos por medio de las técnicas de la encuesta y del análisis ex-post.⁴

5.2. Respuestas no verbales versus respuestas verbales

Los seres humanos están limitados a los actos no verbales durante el primero o los dos primeros años de su existencia; luego incluyen actos verbales-orales, si las circunstancias externas les permiten hacerlo, y pueden, más tarde, después de algunos años más, ser capaces de incluir actos verbales escritos en su repertorio, si el sistema social en que viven lo permite. Esta sencilla secuencia genética, que parece difícil de romper, puede servir como una base para explicar las ordenaciones de las tres formas de actos.

Desde el punto de vista de la importancia cultural, mucha gente probablemente ordena los actos en un orden inverso de aquel en que aparecen en la vida humana. Puesto que muchas ciencias sociales pueden, probablemente, ser considerados como gente culta, se debe inferir cierta preferencia por los actos en este orden. Tal vez ellos están más acostumbrados a manejar actos verbales escritos y su adiestramiento puede llevarlos a preferir datos que consistan en tales actos. Estos actos presentan dos ventajas muy obvias: pueden producir una variedad casi infinita de información significativa, y pueden ser almacenados. En nuestra cultura parece que atribuímos más capacidad diferenciadora a los actos verbales que a los actos no verbales; no tenemos gramática ni diccionario para estos últimos, las reglas de estilo no son muchas y a menudo no están codificadas e, incluso, no existe una tipología buena y lo suficientemente consensual para el uso común cuando se recogen los datos.

Sin embargo, existe una ordenación opuesta, de no menor importancia metodológica, y esta ordenación está en el mismo orden que en el orden genético.

Se encuentra a menudo en la literatura una tendencia que atribuye más importancia a lo no verbal que a lo verbal. Existe una asimetría en la relación: una cosa es lo que una persona dice o escribe, y otra cosa es lo que hace. Existe el supuesto, probablemente vinculado

a la prioridad genética del acto no verbal, de que los actos no verbales en un cierto sentido son más reales, más primordiales, mientras que los actos verbales deben ser considerados más bien como epifenoménicos. Si existe discrepancia entre lo que una persona hace y lo que dice que hace, la interpretación es más bien que el actor miente con sus palabras que con sus acciones.

Para discutir esto, dejemos primero a un lado la cuestión de la inferencia a partir de actos verbales pasados y presentes hacia actos futuros no verbales, como en los casi proverbiales estudios sobre predicción de elecciones. Es verdad que tales inferencias a menudo son tenues, pero también es probablemente verdadero que no existe razón para creer en la completa imposibilidad de nunca encontrar un conjunto adecuado de respuestas verbales a partir de las cuales se pueda formular una predicción satisfactoria acerca de en qué punto de una dimensión de acción va a caer un acto futuro. No obstante, este problema de la inferencia no se encuentra necesariamente vinculado al problema de qué tipo de actos tienen la mayor parte de 'realidad'.

Dejamos, además, a un lado una explicación parcial posible de por qué los científicos sociales pueden haber llegado a considerar a los actos verbales como, en cierto sentido, inferiores en interés en el campo de la ciencia social: cuando los sociólogos, como hombres y mujeres académicos que son, salen de los círculos académicos descubren, tal vez, que la conducta no verbal desempeña un rol relativamente mucho más amplio - como les pasa a los antropólogos cuando trabajan en el campo-. De esta percepción de una presencia relativa diferencial puede surgir un sentimiento de importancia diferencial, especialmente en las clases de gente no profesional en las sociedades alfabetas, y la gente analfabeta es considerada consciente o inconscientemente como encarnaciones de la sociedad en formas más 'puras'. No conocemos datos empíricos que puedan comprobar esta hipótesis ni servir a ella de alguna relevancia en cuanto a la validez del argumento asimétrico.

Lo que queda firme es, primero, la afirmación innegable de que la realidad verbal y la realidad no verbal son dos cosas diferentes, sin evaluación de ninguna especie en cuanto a su importancia relativa. Si un estímulo verbal saca una cierta respuesta verbal, esto es siempre de algún interés, ya que puede servir de base para inferir, por lo menos, la conducta verbal futura. Si la conducta verbal ocupa una amplia proporción de la conducta total, esto es, en sí mismo, una ganancia apreciable. Sin aceptar del todo que la inferencia a partir de los actos verbales a los actos no verbales no solo es difícil y tenue sino casi imposible, lo que hemos dicho hasta aquí nos permite llegar a la conclusión de que las respuestas verbales pueden y deben utilizarse para formular

inferencias acerca de la 'realidad verbal', y las respuestas no verbales, acerca de la 'realidad no verbal'.

¿Los actos no verbales tienen más consecuencias que los actos verbales y, por lo tanto, constituyen una parte más importante de la realidad social total? Se puede argumentar que solamente los actos no verbales tienen directamente consecuencias físicas y, por lo tanto, que ellos producen más consecuencias. Se puede matar con un acto no verbal, pero difícilmente con un acto verbal. Sin embargo, se puede también argumentar que los actos verbales a menudo preceden o acompañan los actos no verbales dramáticos, de tal manera que se puede establecer una correspondencia entre ambos tipos de realidades.

También se puede argumentar que se pueden utilizar métodos verbales para llegar a lo que la gente piensa, o, por lo menos, a lo que ellos piensan que piensan, pero no a lo que ellos realmente expresan en situaciones sociales. Éste es un problema metodológico de construcción de la situación de recolección de datos de manera tal de poder obtener información válida. Esta dificultad metodológica no es insuperable, pero lo menos no sobre bases técnicas, pero el investigador ciertamente tropezará con problemas éticos si trata de construir situaciones reales vitales.

Otro problema reside en lo que uno considera que es el objeto de, por ejemplo, la sociología.

Puede decirse que las respuestas verbales son excelentes si se está interesado en estudios de ideología, ya que los encuestados pueden expresar mejor las convicciones que profesan a través de actos verbales que a través de actos no verbales. Pero seguramente el método se derrumba si se está interesado en, por ejemplo, los actos comunicativos, que son actos verbales pero, al mismo tiempo, son partes de un proceso de interacción. Si se considera a la sociología como la ciencia de la interacción, debe tomarse muy en serio este argumento. Por más verdadera que sea una pintura que uno obtenga de la ideología, las percepciones, los conocimientos y las evaluaciones del encuestado, simplemente puede decirse que esto es irrelevante por caer fuera del campo de la sociología propiamente hablando, y ser, por lo tanto, de algún valor solamente si se encuentra una solución al problema de la inferencia.

¿Puede una persona mentir con sus actos? Todo depende de cuál sea la definición de una mentira. Si una mentira significa que hay inconsistencia entre lo que una persona sabe y las inferencias que la gente puede legítimamente sacar a partir de su conducta manifiesta, la definición se aplica con igual propiedad a la esfera no verbal de la vida humana. A puede odiar a B, puede muy hipócritamente afirmar que ama a B (lo que es probablemente una mentira), pero también puede muy hi-

pócritamente actuar en la forma que la cultura define como una manera inconsistente con el odio. Por lo tanto, ¿cuál es el criterio final? Nos sentimos inclinados a decir que la concepción asimétrica de lo verbal versus lo verbal debería dejar paso a una concepción simétrica de ambas como datos manifiestos en la investigación social, que deben ser utilizados con relativa seguridad en cuanto a sacar inferencias dentro de su propia esfera, y con cuidado en cuanto a sacar inferencias de una esfera a otra.

Veamos ahora este tema en términos más concretos, en la forma de una lista de argumentos en favor y en contra de ambos enfoques.

1. **Universalidad.** En todo respecto, la observación es más aplicable; observar a alguien supone menos en términos de interacción que entrevistarle, y mucho menos que pedirle que llene un cuestionario. Sin embargo, precisamente este argumento puede ser vuelto contra la observación, no por razones metodológicas, sino por razones éticas. Se puede observar a una persona sin que ella lo sepa; es más difícil acercarsele verbalmente sin su consentimiento. En este punto han sido particularmente importantes las técnicas de observación participante, por las que se han obtenido ideas a expensas de la moralidad.⁵ Si se excluyen las técnicas de observación que no presuponen el abierto o tácito consentimiento del observado, la observación se vuelve menos universal y más similar a las demás técnicas.
2. **Especificidad.** Una ventaja del enfoque verbal reside en la especificidad de las expresiones verbales, como se ha indicado más arriba. El número de palabras, el número de maneras en que ellas pueden ser combinadas en proposiciones y el número en que ellas pueden ser combinadas en el discurso humano, es tremendo, especialmente en comparación con las crudas distinciones que hacemos de la conducta no verbal. Aun cuando la conducta humana no verbal tiene, en principio, una variedad infinita, nuestro pobre nivel de teorización hasta el momento nos impone expresar esta variedad en palabras, y puesto que utilizamos solamente una pequeña parte de nuestro vocabulario con este fin, la variedad tendrá que ser menor. Si la ciencia de la conducta fuera semejante a la ciencia física, mediríamos la conducta no verbal; las sonrisas se expresarían en curvas de los labios y los gestos en términos kinéticos y de este modo se restablecería la variedad. Sin embargo, hasta la fecha no ha sido desarrollado ningún sistema significativo de este tipo.
3. **Naturalidad versus artificialidad.** Hemos discutido este punto con cierta longitud más arriba y no es necesario repetir el argumento oho-

ro; solamente enfatizaremos la importancia de un punto de vista simétrico. Sin embargo, hay pocas dudas que la observación sería más 'natural' en muchas situaciones, y una de tales clases de situaciones puede ser caracterizada de la manera siguiente. Muchas, tal vez la mayoría, de las acciones que los seres humanos llevan a cabo no pueden ser fácilmente verbalizadas, pero pueden fácilmente ser observadas. Por lo tanto, se pueden obtener datos significativos únicamente a través de la observación; exigir la verbalización sería doloroso y artificial. De este modo, a través de la observación es posible seguir un proceso social según se desarrolla. Las técnicas verbales pueden dar informes valiosos pero post hoc, a menos que se esté tratando con encuestados, poco frecuentes, capaces de actuar y ser entrevistados al mismo tiempo. Por medio de la observación es posible llegar a los procesos y no solo a estructuras invariantes, de las que el individuo puede dar informes verbales porque ellas se han cristalizado en su mente y pueden ser fácilmente trasladadas en estructuras lingüísticas.

4. **Gastos.** ¿Cuál de los dos enfoques es más caro? ¿en términos de dinero, mano de obra, administración, etc.? Es difícil decirlo, pero la interacción verbal parece producir una gran cantidad de datos por unidad de costo, de modo que la discusión tendría que introducir el problema de la calidad, si se desea tomar una decisión en favor de la observación. Sin embargo, en general los datos verbales probablemente llegarán a ser más baratos, especialmente si se considera la relativa facilidad con la que pueden ser procesados y analizados.
5. **Intersubjetividad.** Es habitual utilizar este argumento en favor de las técnicas verbales y, en general, con buenos motivos. La especificidad de las categorías verbales y, especialmente, la posibilidad de variar el grado de especificidad hacia arriba y hacia abajo, según se desee, contribuye a la intersubjetividad. Sin embargo, también se puede obtener esto mismo en el caso de las técnicas no verbales, siempre que el ambiente para la recolección de datos sea suficientemente formal y estructurado.⁶ Con todo, hasta ahora hay pocos ejemplos en que esto haya sido hecho con éxito.
6. **Validez.** Este problema será tratado de una manera más general en 5.6. En general, no se puede dar ninguna respuesta al problema de cuál enfoque es más válido. Depende de la posibilidad de verbalización que tienen los encuestados. Hemos mencionado a los procesos sociales, especialmente a los procesos en marcha, como más susceptibles de observación. Se debe poner mucho énfasis en el simple hecho social de que la habili-

dad para verbalizar varía fuertemente con la posición social; la observación puede ser mejor en la periferia social, los enfoques verbales en el centro social (que también protestaría violentamente frente a la idea de ser 'observado'). También, en muchas culturas es probablemente más fácil 'mentir con palabras' que 'mentir con los actos', y esto daría vuelta el argumento en favor de la observación.⁷

En general, todo esto nos deja indecisos, y con la conclusión siguiente: 'depende!'. No obstante todo, ello abre la perspectiva de combinar las dos, de manera de reunir los lados fuertes y los lados débiles de cada una de ellas. Puesto que se refieren a esferas diferentes de la actividad humana, no se puede resolver el dilema por una fórmula que utilicemos más tarde en este capítulo: 'Una de ellas, para las ideas y la interpretación, y la otra, para la verificación'. Más bien, ambos enfoques deberían ser vistos como colaterales y ser utilizados para los propósitos de replicación, como desarrollaremos en II, 5.4.

5.3. Respuestas verbales: orales versus escritas

En la teoría pedagógica se sabe mucho acerca de los tipos de percepción; visual versus auditiva, por ejemplo, pero parece que se sabe poco acerca de los tipos de expresión en los términos mencionados más arriba: oral versus escrito. Sin embargo, se puede decir mucho en una lista de argumentos en favor o en contra de ambas formas de respuestas, puesto que ambas implican ciertos ambientes sociales acerca de los cuales un científico social debería ser capaz de decir algo sensitivo.

Debe introducirse aquí una palabra de precaución. 'Respuestas orales versus respuestas escritas' no es exactamente lo mismo que la entrevista versus el cuestionario. Por ejemplo, se puede imaginar respuestas orales a estímulos escritos, como cuando se registran las respuestas en cinta magnetofónica para que no haya efecto de entrevistador. Con tal fin se pueden arreglar entrevistas del modo como se hace en los discos "Linguphone" o en los laboratorios de lenguaje; el entrevistador dice algo y se concede mucho tiempo para que se registre una respuesta. En consecuencia, puede haber respuestas escritas a estímulos orales, aunque ellos es difícilmente algo práctico, con excepción de los estudios de gente que son mudos pero no sordos. Estos ejemplos sirven para enfatizar el dilema en una forma pura, pero para todos los propósitos prácticos las dos formas de recolección de datos que deben ser comparados son 'estímulos orales - respuestas orales', por una parte y 'estímulos escritos - respuestas escritas', por otra. Expondremos algunos de los problemas principales.

1. **Universalidad.** El hecho simple y básico es que el cuestionario presupone una especie de adiestramiento, la capacidad de leer y escribir,

que no se encuentra universalmente y que excluye el uso de cuestionarios en muchos países y en muchos estratos sociales.⁸ Con todo, ésta es también una cuestión de estar acostumbrado a los formularios, cuestionarios, etc., en otros contextos. Quienquiera que haya tenido la oportunidad, a veces frustrante, de pedir a gente de muchas naciones que le de información en un cuestionario, tendrá conocimiento de las diferencias nacionales. Así como hay gente que le gusta tirar al blanco, hay gente que le gusta contestar cuestionarios. Probablemente hay aquí un componente de adiestramiento, pero también existe un fuerte componente de orden. Un cuestionario pide información acerca de hechos y actitudes que la gente que tenga un eficiente sistema personal de almacenamiento no tendrá ninguna dificultad en dar, mientras otras personas percibirán el cuestionario del mismo modo como el bibliotecario que recibe la solicitud de un libro el día después de un terremoto. Sin considerar la capacidad de leer y escribir, esto está muy correlacionado con la posición social, y hace que los métodos de cuestionarios sean menos aplicables en los estratos más periféricos. Esto también se aplicará a la entrevista, pero no tanto, puesto que en el proceso de interacción de la entrevista existen posibilidades de modificar la pregunta, de discutir con el entrevistador, mientras la pregunta escrita no permite tal intercambio.

2. **Estandarización versus flexibilidad.** Este argumento sirve en los dos sentidos. En primer lugar, existe el viejo problema de lo que es un 'estímulo constante'. Si se le considera un estímulo que se mantiene constante, en ese caso el método del cuestionario es un ejemplo; un cuestionario impreso o mimeografiado es tan constante como lo más constante que hay. Pero si se lo considera un estímulo que tiene un efecto comparable, entonces hay más posibilidades con las entrevistas. Las preguntas pueden ser ajustadas a una posición social cambiante, a niveles de conocimiento cambiantes, a cambiantes marcos de referencia. Los peligros de una excesiva flexibilidad son exactamente tan obvios como la verdad intrínseca en el razonamiento que dar a toda persona zapatos del tamaño 40 es dar la misma cosa a todos, pero con un efecto diferente. Sin embargo, con muestras relativamente homogéneas los argumentos en favor de la estandarización ofrecida por los cuestionarios son argumentos valaderos.

3. **Secuencia.** Éste es un argumento muy fuerte en favor de la entrevista. El cuestionario puede contener todo tipo de secuencias; puede haber preguntas filtros, una detrás de la otra (si su respuesta fue 'sí' más arriba, siga adelante hasta la pregunta número 25; si fue 'no', siga a la pregunta 26, etc.), pero con dos limitaciones: 1) todas estas secuencias

deben ser construidas a priori, y 2) ellos son las mismas para todos los encuestados, o para todos los que pertenecen a una cierta clase. En el proceso de la entrevista se pueden improvisar secuencias, y se pueden ajustar a cada encuestado individual de tal manera de obtener de él todo lo que es relevante. El cuestionario puede hacerse muy sensitivo, pero nunca tan sensitivo como los instrumentos humanos de la empatía y de la proyección que se utilizan en una buena entrevista. De este modo, el entrevistador tiene una oportunidad de corregir las incompreensiones, que el cuestionario no posee. Y puede obtener mucho más de la entrevista registrando la totalidad del ambiente, incluyendo las sutilezas, los actos no verbales, etcétera.

4. **Control del ambiente.** El entrevistador puede controlar una cosa: que nadie más esté presente para influir al encuestado y que el trabajo se haga seriamente. El encuestado que recibe su cuestionario a través del correo, o de cualquier otro modo, puede llenarlo en soledad, pero también puede transformarlo en un chiste en un círculo de amigos. Este tipo de abuso excesivo se evita con un entrevistador presente; también se evita si el cuestionario se llena en una clase o en un club o en cualquier otro lugar en que se pueda imponer una supervisión moderada.

No obstante, por mejor que esté adiestrado, hay una persona cuya influencia el entrevistador no puede evitar: él mismo. Existe una literatura abrumadora acerca del efecto de entrevistador, y que solamente puede ser controlado por los tres métodos clásicos de 1) mantener constante al entrevistador (tener el mismo entrevistador, lo que es imposible incluso para lo que hoy en día es una muestra moderada), 2) haciéndolo irrelevante (poniendo un cuestionario en su reemplazo) y 3) introduciendo el azar (formar parejas de entrevistadores y encuestados al azar). Este último método es satisfactorio desde el punto de vista del control, pero no desde otros puntos de vista, como se expone en 6.3.

5. **Secuencia temporal.** En una entrevista se presentan los estímulos en el tiempo uno después del otro, como la música; en un cuestionario los estímulos aparecen como en una pintura, en el espacio. Por cierto, al encuestado solamente puede leer una pregunta a la vez, pero cuando lo ha hecho, los estímulos existen simultáneamente para él; puede elegir por dónde empezar, dónde ser impresionado por los estímulos.

Esta circunstancia puede ser ventajosa en algunas situaciones y desventajosa en otras. Así, se puede desear que el encuestado reaccione a todos los estímulos en su contexto, de manera de evitar lo que sucede a menudo en las entrevistas: el marco de referencia cambia por una pregunta que viene más tarde y el encuestado puede querer cambiar su respuesta. El cuestionario permite la evaluación simultánea de los es-

tímulos sin ninguna prisa, puesto que no hay nadie presente que exija reacciones rápidas. O también hay situaciones en que se puede desear una respuesta antes que se presente el próximo estímulo: en tal caso es preferible la entrevista, o cuestionarios con tan solo un estímulo por página e instrucciones de no dar vuelta la página antes de que se haya completado (esto presupone algún tipo de supervisión).

6. **Naturalidad versus artificialidad.** Ninguna de ellas es natural, puesto que muchos estímulos exigen al encuestado mirar como por un telescopio a su existencia; formular proposiciones generales acerca de acciones y actitudes. Así, en la vida real puede estar expuesto en un cierto momento en el espacio y en el tiempo a elegir entre la terminación de algún trabajo y llegar a tiempo a una reunión; pero el estímulo es más general: "qué piensa usted que haría", y luego sigue una descripción general del dilema. Se supone que el encuestado considerará algún rol-conducta que tiene, con todas sus irregularidades, y comunicará alguna proposición acerca de una política general. El problema reside en saber qué es lo que es más natural: la comunicación oral o la comunicación escrita.

Obviamente, esto depende, pero en general hay un fuerte argumento en favor de la entrevista y es que recuerda algo habitual en la vida social, esto es, las conversaciones. Así, en la medida en que se registra la conducta verbal para predecir la conducta verbal, parecen mejores las entrevistas, o menos que se esté haciendo investigación sobre personas particularmente inclinadas a la expresión escrita.

7. **Gastos.** Existen pocas dudas acerca de que los cuestionarios son más bien baratos y por tal razón muy atractivos. Ésta no es solamente una cuestión de ahorrar dinero, sino también de ahorrar tiempo administrativo y talento; por ejemplo, utilizando el sistema de correos en vez de un costoso equipo de entrevistadores *ad hoc*. La condición es que exista tal sistema de correos, lo que sucede casi en cualquier parte en donde se considerarían tales métodos de investigación. Una ventaja especial reside en la simultaneidad: si es importante llegar a todos los encuestados al mismo tiempo, probablemente esto se consigue más fácilmente por medio de cuestionarios que por medio de entrevistas, o menos que la razón entrevistadores - entrevistado sea cercana a 1. Por otro lado, un entrevistador experimentado puede mantener baja siempre la tasa de rechazos; en general, tendrá mayor poder persuasivo que la carta que acompaña a los cuestionarios.

8. **Intersubjetividad.** En general, es difícil decir algo al respecto. El en-

investigador está mejor entrenado para registrar que el encuestado, pero el encuestado se conoce y sabe lo que desea responder y dispondrá de un inmediato refuerzo y control cuando pone un círculo o subraya una alternativa. Así, se elimina un eslabón adicional humano fallible, pero lo que es más importante, en nuestra opinión, es el control visual proporcionado por la operación manual del cuestionario. No hay nada que corresponda perfectamente a esto en la entrevista; el entrevistador puede leer en voz alta lo que ha escrito, pero ello probablemente conduciría sólo a una discusión larga, puesto que el encuestado no tiene las alternativas de respuesta con anterioridad, como sucede en el cuestionario.¹⁰

9. Validez. Una vez más es difícil decir algo aquí debido a los problemas mencionados en el punto 2. La literatura parece favorecer a los cuestionarios, por varias razones, pero los autores no están de acuerdo entre sí. Así, existe el argumento en el sentido de que la flexibilidad proporcionada por la entrevista permite más refinamiento, más matices, y de tal modo, más validez, y existe también el argumento de que el entrevistador hábil dispone de un número de técnicas sutiles para 'las preguntas embarazosas' que no pueden jamás ser imitadas en el cuestionario. Nos sentimos inclinados a decir que 'depende', pero que, en general, los cuestionarios parecen ser más válidos.¹¹

Esta vaga respuesta no implica que estemos absolutamente sin una guía en la elección entre ambos métodos, ya que es más bien obvio que uno de ellos no influye al otro. Mirando la lista parece fácil argumentar en favor de una división en el tiempo, utilizando la flexibilidad del método de la entrevista al comienzo del proyecto y al final para obtener ideas tanto para las hipótesis como para la interpretación, y utilizando la estandarización de la técnica del cuestionario en la fase intermedia con propósitos de verificación. Es un ejemplo más de la importancia de no fanatizarse en el campo de la investigación social, sino más bien encontrar el método adecuado para el problema y reestructurar el problema de manera que los métodos puedan ser completamente utilizados en sus aspectos favorables.

5.4. Ambientes informales versus ambientes formales

Las dos dimensiones principales de argumentación son más bien conocidas:

1. **Naturalidad versus artificialidad.** El ambiente formal implica estímulos sistemáticos, esto es, que se sometan muchas unidades al mismo estímulo. En sí mismo no hay ninguna razón por la que esto deba implicar artificialidad. Tanto la naturaleza como la sociedad muy a menudo ex-

ponen a los individuos (o a unidades de nivel más alto) al mismo estímulo, tales como terremotos, guerras, políticas sociales, elecciones, etc. Estos experimentos naturales pueden ser explotados y han sido explotados. Pero su ocurrencia no coincide necesariamente con proyectos de investigación; demasiado a menudo los sociólogos dejan pasar oportunidades obvias debido a la estructura de la vida académica y a la asignación para investigaciones, y una cierta inercia mental los obliga a abandonar los hábitos de improvisación. Además, los experimentos 'naturales' pueden proporcionar un estímulo común, pero no un control de los factores relevantes. Así, se exige una cierta cantidad de artificialidad y se puede imaginar un continuo en el que cada vez más y más el ambiente es proporcionado por el científico social y cada vez menos por otras partes del contorno del encuestado.¹²

Hubo muchas incomprendiones en este debate debido a una confusión entre las dos metas de la predicción y de la explicación en la ciencia social. Puede ser que el ambiente 'natural', no manipulado, sea mejor para estudios predictivos y que el ambiente formal manipulado, sea mejor para estudios explicativos. Esto no se debe sólo a que la variación sistemática de los estímulos puede permitir al investigador ver a su unidad desde muchos ángulos y no sólo bajo el campo limitado de variación proporcionada por el ambiente natural. El físico hace esto mismo, pero también hace otra cosa más para aprender más acerca de su material: lo expone a los extremos del campo de variación. La estructura de un compuesto se revela por tales métodos como la presión extrema, la temperatura, el bombardeo por varias partículas, etc. Un automóvil se pone a prueba no bajo condiciones naturales, sino bajo condiciones extremas y artificiales. Del mismo modo, el científico social puede aprender más acerca de la estructura de una sociedad, sus puntos fuertes y sus puntos débiles, observándola en condiciones de crisis más bien que en condiciones normales. En este punto entran los estímulos sistemáticos del ambiente formal: ellos pueden considerarse como un tipo de bombardeo que hace que el individuo revele lo que ordinariamente no se revela.

2. **Comparabilidad.** Ya se ha mencionado este punto en 1.2 bajo la forma del argumento en favor de tener más de una unidad: se pueden comparar las unidades y utilizar las medidas de dispersión y de co-variación como herramientas analíticas. Hay poco más que decir al respecto; la ventaja del ambiente formal por tales propósitos es más bien indiscutible por definición. Realmente, tanto el historiador como el antropólogo, por más que su ideología sea antinomotética e ideográfica, utilizan los contrastes como herramienta analítica, sólo que es más probable que los casos que se contrastan sean construcciones mentales.

Una vez más, la conclusión no debería nunca ser en términos de la exclusión de uno en favor del otro. Por el contrario, las dos se combinan dinámicamente en una unión que ha demostrado ser muy útil para el proceso de la investigación. Muchas investigaciones comenzarán en el extremo informal del espectro en la fase de la formación de hipótesis y luego se moverán hacia el extremo formal en la fase de la verificación; luego otra vez harán excursiones al extremo informal en la fase de la interpretación.

5.5. Ambientes formales: inestructurados versus estructurados

En esta sección se supone que los estímulos son sistemáticos. Esto significa, en términos prácticos, que estamos tratando con la observación sistemática o con los cuestionarios-cédulas en que las respuestas se obtienen oralmente o por escrito. El problema es si se debe operar con categorías predeterminadas de respuesta o no. En cuanto a las observaciones, esto significaría que se hace un conjunto de categorías para registrar la conducta antes de la observación y que las observaciones son colocadas dentro de estas categorías -el ejemplo más famoso es el sistema de observación de Bales-. Para los cuestionarios escritos, esto significa que la variable de respuesta se desarrolla para el encuestado, de manera que todo lo que él tiene que hacer es escoger el valor que está más cercano a su respuesta. Ésta es la 'pregunta cerrada', que es un nombre equivocado, puesto que realmente es 'una respuesta cerrada'.

En cuanto a las entrevistas, se puede hacer una distinción entre las preguntas cerradas y las respuestas cerradas. En las primeras se da al encuestado, oralmente, las alternativas de respuesta: "¿Cuál es el candidato que usted favorece: Allende, Frei o Durán?", lo que significa que la variable de respuesta se desarrolla para él como en el cuestionario. En la segunda se le pregunta "¿Qué candidato favorece?". La pregunta es abierta, pero el entrevistador puede haber cerrado las respuestas por medio de una precodificación en su cédula. Sin embargo, esto solo lo sabe él y no el encuestado; por lo tanto sirve solo para propósitos administrativos tales como la facilitación de la codificación; no estructura la mente del encuestado. Podemos tener respuestas cerradas sin cerrar la pregunta, pero la pregunta cerrada implica las respuestas cerradas - y éste es el caso en que estamos más interesados -. El problema es lo que se obtiene y lo que se pierde al estructurar la mente del encuestado, pero también mencionaremos lo que se obtiene y lo que se pierde estructurando la mente del científico social. Algunas de las principales dimensiones para la discusión son las siguientes; son muy similares a las dimensiones señaladas en 5.3.

1. Comparabilidad. La ventaja principal de la respuesta estructurada es

facilitar la comparabilidad. La respuesta estructurada, se espera, creará un marco de referencia común y, por definición, una variable de respuesta común y, por lo tanto, comparabilidad completa. Incluso si ella ha sido estructurada solamente para el científico social, como en el caso de la 'pregunta abierta, respuesta cerrada' o en los casos de observación sistemática, el resultado será por lo menos una comparabilidad formal. Solo en este caso se aplicará totalmente el modelo de la matriz de datos que hemos usado. "¿Qué automóvil prefiere?" obtiene dos respuestas, una en términos de velocidad, la otra en términos de resistencia - pero la pregunta "¿qué auto prefiere, uno rápido pero no muy sólido; el otro sólido, pero no rápido?" proporciona un marco de referencia más preciso y conocido -. De este modo se obtiene la estandarización, pero posiblemente a expensas de

2. **Flexibilidad.** Una ventaja principal de la respuesta inestructurada es la libertad que permite. El encuestado puede escoger su marco de referencia por sí mismo y se puede plegar al contexto de las respuestas, o percepciones adicionales o a motivaciones adicionales, etc. Por otra parte, se puede obtener la comparabilidad hasta un cierto grado por medio de análisis de contenido de las respuestas abiertas, codificando y controlando la intersubjetividad de la codificación. La ventaja de las respuestas estructuradas es que ellas son especificaciones de la pregunta; la ventaja de la respuesta inestructurada es ser imprecisa, permitir una respuesta inesperada.

3. **Naturalidad versus artificialidad.** Una vez más, el argumento parece favorecer la técnica inestructurada, por la misma razón que favorece el ambiente informal. Sin embargo esto presupone que se está interesado más bien en la predicción que en la explicación y que se desea inferir desde un 'ambiente natural' a otro. Los estudios explicatorios probablemente puedan mejorar utilizando técnicas que permiten tipos más refinados de análisis.

4. **Gastos.** Quienquiera que haya llevado a cabo investigaciones de ambos tipos sabrá cuánto favorece este argumento a la técnica estructurada. La cantidad de trabajo que es necesario para estructurar las respuestas para el encuestado y precodificarlas para el analista es pequeño comparado con el trabajo de hacerlo todo a posteriori. Esto se aplica a todas las fases del proyecto: la estructuración facilita enormemente la recolección de datos para las dos partes implicadas, facilita el procesamiento de los datos y el análisis, debido a la comparabilidad implícita. En términos de dinero, tiempo administrativo y mano de obra esto puede significar ahorros considerables, particularmente apreciables en centros de investigación pobres.

5. **Intersubjetividad.** La técnica de las respuestas estructuradas permite un grado muy alto de intersubjetividad, mientras que las diferencias en marcos de referencia y hábitos lingüísticos impondrán una intersubjetividad más baja cuando las respuestas son inestructuradas. Aquí no nos referimos a la 'constancia', esto es, a la propiedad del encuestado de dar la misma respuesta cuando es expuesto al mismo estímulo (muy a menudo confundido con la intersubjetividad en la literatura); sino que entendemos intersubjetividad (esto es, que el mismo investigador social codifica la misma respuesta de la misma manera) y la intersubjetividad (que varios científicos sociales codifican la misma respuesta de la misma manera). En cuanto a la constancia, es bien conocido que un encuestado puede cambiar su respuesta al mismo estímulo incluso entre espacios de tiempo relativamente cortos, por cuya razón es tan importante presentarle un conjunto de estímulos (véase 1.2) y combinar las respuestas en índices de tal manera que el valor del índice no sea sensible a las variaciones sistemáticas en las respuestas a los estímulos individuales (véase II, 3.2.)¹³

6. **Validez.** Como de costumbre, el requisito de la intersubjetividad puede entrar en conflicto con el requisito de la validez. La acusación principal contra la técnica de las respuestas estructuradas sería que provoca una especie de casi-validez: parece como si los encuestados estuvieran contestando la misma pregunta debido a la especificación proporcionada por la estructuración de la respuesta, pero existe siempre una buena posibilidad de mala interpretación, incompreensión, paura de respuestas, etc. A menudo se sostiene la teoría de que una menor estructuración eliminará esto, pero, por cierto, esto es equivocado, a menos que se haga una cantidad considerable de indagaciones, lo que casi por definición excluye al cuestionario como instrumento. Sin embargo, la investigación empírica parece favorecer la estructuración.¹⁴

Una vez más, los argumentos no presentan una imagen clara y favorecen la trivial conclusión de utilizar ambas. El orden en el tiempo también es más bien obvio, puesto que la estructuración de las respuestas tendrá que venir de alguna parte y si ellas no van a ser únicamente decididas por el investigador tendrán que venir de las técnicas inestructuradas. Por lo tanto, las técnicas inestructuradas para el desarrollo de las hipótesis y, posiblemente, para la interpretación; las técnicas estructuradas para la verificación.

5.6. El problema de la validez

El problema de la validez es, hasta un cierto punto, bien considerable, un problema epistemológico y filosófico y no simplemente una cuestión de medición. Dicho problema tiene que ver con el problema ge-

neral que se ha discutido en este capítulo: si algunas formas de recolección de datos (en relación con la tabla 5.1.2.) producen más información válida que otra. El enfoque acerca de la validez presupone una percepción asimétrica de las formas de recolección de datos, pues de lo contrario la validez se reduciría a una cuestión de correlación (por ejemplo, entre conducta verbal y no verbal).

Sin embargo, la validez es más que una cuestión de comparar las celdas de la tabla y utilizar una celda como criterio para la otra.

Existe un particular escepticismo en relación a los datos verbales (orales o escritos) y parecen existir tres dimensiones principales de este escepticismo:

1. Lo latente versus lo manifiesto: ¿En qué medida es posible inferir, a partir de las expresiones verbales, la 'verdadera' posición de una persona en una dimensión que nos da su actitud?
2. Expresiones versus pensamiento: ¿En qué medida es posible inferir de lo que una persona dice, lo que piensa?
3. Expresiones versus conducta: ¿En qué medida es posible inferir la conducta de una persona a partir de sus expresiones verbales?

En la forma en que ha sido formulado, parece como si aceptaríamos tales requisitos, esto es, que debe haber una relación no ambigua que conecte los pensamientos, las expresiones y la conducta, de manera que cada cadena pueda ser aplicada sobre una dimensión latente. Sin embargo, no aceptamos necesariamente tal punto de vista.

Comenzaremos con el problema de lo latente versus lo manifiesto. Este problema fue brevemente mencionado en I, 1.3. y será desarrollado con detalle en II, 3.4.5. En general, nos parece que el problema no puede ser enfrentado en términos de una sola variable de observación - como se expone claramente en II, 3.8. -. De acuerdo con nuestro razonamiento en I, 3, el problema se resuelve por 1) n indicadores manifiestos en vez de uno solo; 2) cuidando que estos n indicadores hayan sido muestrados de algún modo de un conjunto de indicadores posibles razonablemente bien definidos, y 3) combinando estos indicadores en una medida sumaria por medio de algún tipo de formación de índices o utilizando los todos separadamente (pero sin confiar jamás en uno solo, excepto cuando hay una larga experiencia que apoye la creencia en un indicador preciso). Con este procedimiento el problema de 'lo manifiesto versus lo latente' no es un problema de validez, puesto que la dimensión latente es una construcción a la que se da contenido a través de los indicadores manifiestos y en ningún sentido es una dimensión que exista independientemente y que pueda ser utilizada como control de los indicadores manifiestos. La 'validez' de los indicadores manifiestos depende de cómo se correlacionan con otras variables, lo que se expone más

adelante.

El problema de las expresiones versus los pensamientos es más interesante. ¿Dice (escribe) la verdad la gente cuando es entrevistada o sometida a un cuestionario? Si se define la 'verdad' como lo que ellos tienen en la mente, es inmediatamente obvio que no se puede dar ninguna respuesta absoluta. El grado de correspondencia entre los propios pensamientos privados y lo que uno escoge para expresar depende de un componente cultural y de un componente individual. No hemos visto buenos datos al respecto, pero toda la experiencia parece indicar que la 'veracidad' en el sentido de una correspondencia entre el pensamiento y la palabra es, en una medida considerable, un producto de la socialización. Ningún científico social que esté trabajando en naciones que fueron antes colonias (hayan sido o sean colonias políticas, económicas o culturales) habrá dejado de recibir este 'consejo' de los colonos residentes: "No se fe de lo que la gente dice en las entrevistas. Ellos solamente dicen lo que piensan que usted quiere oír, no lo que ellos mismos piensan". Es difícil evaluar el grado de verdad de una proposición de este tipo. Probablemente describe bastante bien el tipo de relación que prevalece y prevalece entre la clase alta (extranjera o indígena) en estas partes del mundo y sus servidores (ya sea que ellos trabajen en la casa de sus señoras o en restaurantes, bares o como lush-trabotars, chóferes de taxi o en otras posiciones de servicio). En una cultura de servilismo y de fuerte competencia por muy escasas posiciones con acceso a la clase poderosa existe un claro incentivo para agarrar al señor, y una manera de hacerlo es, obviamente, tener una visión más bien pragmática de la verdad.

Esto no significa que se obtenga automáticamente el mismo fenómeno en las entrevistas, aunque probablemente esto es cierto en la medida en que la situación de entrevista es más semejante a la situación señor-servidor. De este modo, las entrevistas probablemente deberán ser hechas por nativos y no por el sociólogo extranjero (quien, sin embargo, debería realizar algunas entrevistas para obtener una impresión de primera mano acerca de cómo funciona el proceso). No obstante, el problema seguirá existiendo. Se le puede reducir aumentando la confianza en la situación de entrevista, formulando muchas preguntas tan rápidamente que sea demasiado complicado elaborar un sistema de distorsión sistemática, disponiendo de una cantidad de preguntas que se refieran a hechos, a acciones pasadas o presentes o a puro conocimiento, de manera de inducir en el entrevistado una pauta de decir la verdad (especialmente si algunos de los hechos son muy fácilmente verificables), con la esperanza de que pueda surgir un efecto de arrastre desde la parte factual del cuestionario a la parte evaluativa. Por medio de estas técnicas

y otras similares no hay duda que puede reducirse la discrepancia, si bien no puede llegarse a cero. Sin embargo, siempre será difícil obtener una confirmación, puesto que ésta conduciría al famoso problema de las jerarquías de distorsión. Para medir la discrepancia entre las expresiones y los pensamientos habría que utilizar otros indicadores de los pensamientos, puesto que nuestra habilidad para leer directamente los pensamientos está, en el mejor de los casos, subdesarrollada. Se podrían obtener otros indicadores por medio de una nueva entrevista, y otra vez estamos con el mismo problema. Los indicadores podrían obtenerse observando la conducta o leyendo cartas o diarios —y existe el problema, de alguna importancia para la investigación histórica, acerca de si existe alguna razón para dar más fe a la conducta o a los documentos escritos que a las palabras habladas en cuanto expresión de pensamiento—. No conocemos ninguna teoría ni ninguna prueba que apoye esta hipótesis e incluso nos inclinamos a crear otro tanto en la hipótesis opuesta.

Es posible enfocar este problema desde un ángulo completamente diferente y preguntar: ¿es realmente importante la correspondencia entre los pensamientos y las palabras?, ¿o no es ésta más que una transferencia al reino de la metodología de un problema moral ('hay que decir la verdad y solamente la verdad') sin un análisis real de las implicaciones? En efecto, se puede también razonar de la manera siguiente. En las encuestas acerca de cómo reacciona la gente a ciertas medidas políticas puede ser socialmente mucho más importante como dice la gente que ellos reaccionarían que cómo ellos 'realmente' (es decir, cuando están solos consigo mismos) reaccionan. Si el francés común cuando es entrevistado dice que está en favor de la force de frappe, esto es más importante que sus reservas interiores, tales reservas pueden ser importantes para un análisis dinámico, no para un análisis de las actitudes aquí y ahora. La palabra hablada es un acto social, el pensamiento interno no lo es y el sociólogo tiene buenas razones para estar más interesado en el primero. Sin embargo, esto solamente trasladada el problema desde el problema de la correspondencia entre las palabras y los pensamientos a los problemas de cuál representativa es la situación de entrevista en cuanto interacción social. De este modo, la idea sería que el sociólogo desea conocer qué tipo de expresión verbal presentaría el encuestado a otros, dados ciertos estímulos, y en tal caso la entrevista debería ser una copia de tales situaciones más bien que profunda, rápida e indagatoria. Es muy posible que para este propósito la entrevista en grupos sea mejor, puesto que puede dar un ambiente social más cercano a la vida real. Por otra parte, también parece obvio que la entrevista que busque más bien la dinámica psicológica interna debe producir datos más cercanos a la preimagen mental de la persona y referirse menos

a lo que esta persona escoge para presentar a los demás. En síntesis: el problema de las expresiones versus los pensamientos depende mucho del propósito analítico de la entrevista.

Por último, existe una tercera manera de considerar el problema y solamente la trataremos de pasada: ¿por qué presuponemos una preimagen mental? Muchas preguntas caen en suelo virgen, pero eso no significa que caigan en un suelo infértil. Las preguntas son estímulos que crean imágenes mentales y hacen partir procesos mentales; no todas las ideas preexistentes. Por lo tanto, la idea de la correspondencia cae fuera de sentido, a menos que se la interprete como correspondencia entre las palabras y las posimágenes mentales.

Ahora pasamos al problema básico de la correspondencia entre las palabras y los hechos, entre las expresiones y la conducta. En 5.2 hemos presentado algunos razonamientos en favor de un punto de vista simétrico: los datos verbales y no verbales representan diferentes esferas de conducta y los datos son válidos dentro de su propia órbita. Ahora presentaremos algunas reflexiones acerca de la relación entre ellos.

En primer lugar: existe siempre el peligro de que se esté insinuando un argumento moralístico en la metodología sociológica, en el sentido de que debe haber coherencia entre las palabras y los hechos. El grado de coherencia dependerá de un componente general cultural y un componente individual específico; existirán culturas que inculcan normas acerca de la coherencia, y probablemente existen culturas que son más permisivas al respecto, de la misma manera como existen individuos de ambos tipos. Ésta no es simplemente una cuestión de decir la verdad o no, sino de concebir ambas esferas como estrechamente ensambladas o no. Para alguna gente parece obvio que si uno expresa valores democráticos debe comportarse democráticamente de alguna manera especificada; para otra gente esto es menos obvio. Las palabras pueden definirse como epifanómenos, como pertenecientes a una esfera de lo ideal, mientras que los hechos son una realidad; ambas pueden pertenecer a diferentes regímenes, por decirlo así (Regimenten, en el sentido de Lutero).

En segundo lugar: no aceptamos la idea de que las acciones siempre deban servir como base para validar las palabras; preferimos una perspectiva simétrica al respecto. Se puede utilizar las palabras para validar las acciones y esto se hace muy a menudo, por ejemplo, cuando se contrasta la alegre cara de una persona con sus tristes expresiones acerca de la mala salud de alguno de sus parientes próximos. En ciertos casos, diríamos que la persona está mintiendo con las palabras ("realmente no le importa, como lo demuestra su aspecto"), en otros casos diríamos que está mintiendo con su conducta no verbal ("pre-

tende que no le importe", o "lo está enfrentando extremadamente bien"). Cúal interpretación escoger depende de qué otra información disponemos y esto mismo debe pasar en los análisis sociales, sin ningún supuesto absoluto en cuanto a lo que puede utilizarse como criterio y lo que debe ser validado por tal criterio.

En tercer lugar: que deba exigirse coherencia o no, depende, por cierto, de las expresiones y de las acciones de que se trate. Hay aquí tres dimensiones importantes:

- 1) lo descriptivo versus lo nominativo, esto es, qué hizo la persona, qué es lo que está haciendo, qué es lo que va a hacer, frente a lo que él piensa que debería hacer,
- 2) lo específico versus lo general, esto es, qué hizo usted ayer en la tarde, frente a lo que hace generalmente al mediodía; qué debe hacer una persona cuando su mejor amigo difunde habladurías a sus espaldas, frente a "qué piensa usted de los chismes";
- 3) lo temporalmente cercano versus lo temporalmente distante, esto es, "qué va a hacer usted ahora" frente a qué hizo hace diez años o qué hará dentro de diez años.

Si una persona describe su propia conducta en términos específicos y la referencia es al presente o a un pasado muy reciente o a un futuro muy cercano (y, a fortiori, al pasado, puesto que debe haber estado trazas en la memoria de la persona), habrá buenas razones para esperar coherencia. Pero si la persona expresa valores en términos generales referidos al pasado distante o a un futuro remoto, existen tantas razones muy aceptables en favor de la incoherencia, que un proceso de validación estaría fuera de lugar. Se puede criticar a las encuestas si no hacen predicciones correctas en cuanto a las elecciones una semana o un mes antes del evento (por cierto, siempre que la muestra sea adecuada, que los resultados no sean publicados de modo que interfieran con el evento y que no aparezca ningún evento externo importante en escena en el intertanto). Sin embargo, no pueden ser criticados si se refieren a valores generales que se aplican a decisiones que deben tomarse en algún tiempo futuro y las 'predicciones' no se cumplen. Simplemente, no existe ninguna razón para suponer coherencia en este caso, excepto como un dogma moral o como un postulado metodológico que nada garantiza.

Por cierto, se puede objetar: ¿qué valor tiene el análisis de complejas pautas de valores si no sirven para predecir la conducta manifiesta? Podemos dar tres respuestas a esta importante pregunta. En primer lu-

gar, ellas pueden predecir la conducta verbal, esto es, futuras afirmaciones valorativas, de manera muy satisfactoria, como lo demuestra el grado relativamente alto de coherencia a lo largo del tiempo en los análisis del tipo panel (excepto cuando eventos exteriores han cambiado el campo perceptual del encuestado en forma drástica). En segundo lugar, ellas pueden servir de indicios en cuanto a las profundidades de la persona, dándonos un corte sincrónico en el tiempo, tanto en la vida de la persona como en la vida del sistema, valioso para el análisis de ambos (si no para la predicción) hasta la fecha de la recolección de datos. En tercer lugar, aunque las pautas de valores no predicen la conducta o los resultados en un sentido general, esto solamente sirve para indicar el fracaso de un modelo simplificado de coherencia y debería conducir a un análisis del porqué.

Así, supóngase que a dos pueblos diferentes se les presenta el mismo estímulo para el cambio social, por ejemplo, bajo la forma de un proyecto de asistencia técnica. En términos generales, puede decirse que el desarrollo económico depende de tres tipos de factores: recursos materiales y capital (el enfoque favorito de los economistas), la estructura social (el enfoque favorito de los antropólogos) y las pautas valorativas (el enfoque favorito de los sociólogos y psicólogos). Supóngase además, que los pueblos son equivalentes en cuanto a la primera dimensión y que reciben el mismo insumo del proyecto de asistencia técnica; además, el pueblo A tiene valores que deberían favorecer la utilización de los nuevos recursos más que los valores del pueblo B, y que el pueblo B tiene una estructura organizacional que debería favorecer la aceptación más que la del pueblo A. Puede ser muy difícil predecir cuál factor va a dominar, pero supóngase que sea el factor estructural el que domine. Esto no significa que el factor valor no es coherente con la conducta, sino solamente que ha sido superado por otro factor que trabaja en la dirección opuesta. Ni tampoco significa, en general, que la estructura social es un indicador predictivo mejor que las pautas valorativas, puesto que ésta es una cuestión de grado: ¿cuánta diferencia en las pautas valorativas puede superar, cuánta diferencia en la estructura social, o, viceversa, o, dónde está el punto de equilibrio? ¿Cuál es la importancia de la distribución de las pautas valorativas en la estructura social? Solamente es obvia una cosa: si el pueblo A está favorecido por ambas, las pautas valorativas y la estructura social, entonces nuestra predicción sería clara y quedaríamos sorprendidos si ella no resultara.¹⁵

En conclusión: la cuestión de la validez es complicada y preferimos posponerla hasta la discusión de la segunda parte del libro. Existen claras normas acerca de cómo debe ser llevada a efecto la recolección de datos de manera de no distorsionar lo que ya está allí. Sin embargo:

1) el científico social debería sentirse contento por la variedad de técnicas que están a su disposición y tratar de ampliar dicha variedad antes que tratar de reducir algunas de ellas a otras que se consideran como 'más básicas', 2) el científico social debería utilizar una diversidad de técnicas para obtener datos de tipos diferentes más bien que descansar solamente en una de ellas (este punto será elaborado en 11, 5.4.) y 3) "la prueba del postre se hace al comerlo", esto es, lo que puede ser explicado y lo que puede predicirse sobre la base de los datos recogidos es lo que importa y no cuánta 'coherencia' existe entre diversas formas de recolección de datos, puesto que tal vez no haya una buena razón teórica para esperar coherencia alguna.

Por último, algunos comentarios acerca de la literatura en este campo. Existe una vasta literatura general acerca de los problemas de la intrasubjetividad y de la validez,¹⁶ pero nos interesan hallazgos más específicos. Gran parte de esta literatura tiende a mostrar que lo que la gente dice no es lo que la gente hace, y es importante para el científico social estar bien informado al respecto. Daremos algunos ejemplos.

1) Mosteller, Hyman, McCarty, Marks and Truman¹⁷ discuten las encuestas hechas antes de la elección de 1948 en los Estados Unidos con una muestra total de 14,696 personas, 65% de ellas dijeron que habrían votado, pero la participación en la elección fue realmente de solo 52%. Sin embargo, muchas discrepancias entre las predicciones y la votación se explican en términos de 1) la utilización de muestras por cuotas, 2) el error al estimar quién realmente va a votar; 3) el tratamiento erróneo de la gente que aún no había tomado una decisión, y 4) los cambios de decisión de último momento. Además, existe el famoso factor de la profecía que se desmiente a sí misma, en cuanto a aquella gente que se queda en casa porque se siente confiada después de oír las predicciones (en las famosas palabras atribuidas a Elmor Roper: "Las elecciones no fueron a dar a los perros, sino que los perros no fueron a las elecciones").

2) Parry y Crossly¹⁸ discuten un experimento llevado a cabo en Denver por el Opinion Research Center. Se compararon datos acerca de cómo dijo la gente que había votado en 1944 con los datos de la elección. El 23% de los encuestados dijeron que habían votado, pero no habían votado. Las respuestas acerca de 'contribuciones a la caja común' también fueron muy poco cuidadosas, pero los datos acerca de si se tenía una tarjeta válida para la biblioteca, un carnet de chófer, un teléfono, un automóvil, etc., fueron más cuidadosas, aunque todavía con un 5% - 15% de respuestas inválidas (algunas de ellas debidas a los entrevistadores).

- 3) Katona, en su celebrado Psychological Analysis of Economic Behavior, 19 compara las distribuciones de ingreso obtenidas de encuestas y de las autoridades de impuestos internos, y encuentra discrepancias considerables; pero agudiza la verdad probablemente está ubicada en el medio.
- 4) Riddle 20 informa de un estudio de lectura: gentes respecto de las cuales se sabía que leían una cierta revista, fueron interrogadas acerca de qué revistas leían; solamente el 47, 3% mencionó espontáneamente la revista. Sin embargo, cuando el siguiente 52, 7% fue interrogado directamente acerca de si leía la revista, el 91% dijo que lo hacía. Esto es indicativo de la importancia de las respuestas estructuradas para aumentar la validez, pero también que "los estudios de lectura son, ampliamente, mediciones de imágenes mentales e impresiones".
- 5) Cohen y Lipstein 21 en un estudio, concluyen de manera diferente; ellos encuentran que es perfectamente posible recoger estadísticas sobre sueldos, válidamente e intraintersubjetivamente, por medio de cuestionarios enviados por correo. Una vez más, esto puede ser un argumento en favor de los cuestionarios y en contra de los entrevistados. 22
- 6) Larsen and DeFleur 23 informan de uno de sus estudios de 'dejar una hoja', en que se pidió a la gente enviar por correo una tarjeta con el sello puesto, en respuesta a una hoja que se les había entregado. El 98% de aquellos que dijeron que no habían mandado ninguna tarjeta no lo habían hecho, pero solamente el 53% de aquellos que dijeron que lo habían hecho realmente habían actuado así. La gente con respuesta verbal válida difiere de los demás en cuanto a edad.

Muchos otros ejemplos podrían darse, pero no necesitamos más para destacar el punto básico que ya se señaló más arriba: la validez varía con la técnica escogida y, en general, parece aumentar cuando nos movemos desde la esquina superior izquierda de la tabla 5.1.2. a la esquina inferior derecha. Al mismo tiempo, esta transición es la transición desde la fase exploratoria a la fase confirmatoria de un proyecto de investigación

- 1 Se encuentra una excelente discusión de estos problemas y del diseño y control en general en Kish, Leslie, "Some Statistical Problems in Research Design", ASR, 1959, pp. 328-338. Véase también el artículo de Cornilieri, Santo, "Theory, Probability and Induction in Social Research", ASR, 1962, pp. 170-178.
- 2 Se discute este punto en el 11, 4.2 en el que la 'complejidad' (el número de variables involucradas en la proposición) y la 'generalidad' (la extensión del campo de aplicación) se relacionan una con otra precisamente a través del mecanismo de incluir lo que anteriormente era una condición relevante controlada de una u otra manera dentro del campo de las variables.
- 3 Véase McGinnis, Robert, "Randomization and Inference in Sociological Research", ASR, 1958, pp. 408-414, en donde hoy una importante discusión del rol del azar. Sin embargo, no estamos de acuerdo con su conclusión en el sentido de que "los sociólogos deberían dedicar mayor atención a los problemas de la medición y de la estandarización, aunque esto signifique dedicar menos tiempo a la puesta a prueba de hipótesis complicadas. Solo cuando se tienen instrumentos de medición con propiedades escalares mayores que la ordinalidad se pueden utilizar las más efectivas herramientas estadísticas para controlar la predisposición correspondiente" (p. 414). Por el contrario, se debería alentar aún más la investigación para que desarrolle herramientas que sean adecuadas a la naturaleza de los datos de las ciencias sociales, en vez de tratar de imponer a esos datos una estructura que no poseen. Prefirimos la posición de Louis Guttman (al hacer la crítica de Torgeron, Theory and Methods of Scaling, ASR, 1960, pp. 600-601): "esto tiende a contradecir la tendencia moderna en las matemáticas en el sentido de eliminar tal especialización y buscar propiedades invariantes, cualitativas, de los sistemas en vez de propiedades métricas".
- 4 El texto clásico que trata los experimentos *ex post* es, por cierto Greenwood, E., Experimental Sociology: a Study in Method, New York, Columbia University Press, 1951. Una excelente introducción al diseño experimental a un nivel muy elemental se encuentra en Stouffer, Samuel A., "Some Observations on Study Design", AJS, 1950, pp. 355-361 (reimpreso como cap. 15 de Social Research to Test Ideas, New York, Free Press, 1962).
- 5 Al respecto ha sido de particular importancia la discusión de la técnica utilizada por Festinger y sus colegas en When Prophecy Fails, Minneapolis, Minnesota University Press, 1959, en que los científicos sociales se distraen de miembros de una secta que esperaba el día del Juicio Final, para registrar la reacción cuando el día del Juicio Final no llegó.
- 6 Hoy un ejemplo en el artículo de Borgatta, E.F., y Bales, R.F., "The Consistency of Subject Behavior and the Reliability of Scoring in Interaction Process Analysis", ASR, 1953, pp. 566-568. Véase también Davis, F.J., y Hogedorn, R., "Testing the Reliability of Systematic Field Observations", ASR, 1954, pp. 345-348, en que una técnica casi experimental muestra que un grado razonable de intersubjetividad puede obtenerse.
- 7 Un modo de examinar el problema de la validez, en conformidad con la opinión de algunos autores, es comparar los resultados obtenidos registrando datos no verbales y verbales (se puede objetar: ¿y qué pasa si ambos hacen el mismo error?). Esto lo hizo Campbell, D. T., "The Informant in Quantitative Research", AJS, 1955, pp. 399-342, en que se juzgó la moral de diez tripulaciones de submarinos de tres maneras diferentes: por medio de Informantes, a través de los oficiales y por medio de un cuestionario de 30 ítem sobre moral. La correlación de rango entre el primer método y el tercero fue de 0,9. En un estudio indicado por Vidich, A.J., y Shapiro, G., "A Comparison of Participant Observation and Survey

Datta", *ASB*, 1955, pp. 28-33, se estableció una jerarquía de prestigio en una comunidad de 1500 individuos por un investigador de campo en antropología y por medio de las técnicas sociométricas y la correspondencia fue "notablemente fuerte". Véase también Vitich, A.J., y Benaman, J., "The Validity of Field Data", *Human Organization*, 1954, pp. 20-27, en que se encuentra una interesante evaluación del mismo proyecto desde un punto de vista metodológico.

8 Véase los problemas para llevar a cabo una encuesta a la opinión pública en Ghana, en Birmingham, W.B., y Jhoda, G., "A Pre-election Survey in a Semi-Literate Society", *Public Opinion Quarterly*, 1955, págs. 140-152. Problemas tales como "... no existe un mapa de Accra que muestre los nombres de todas las calles... ni están firmamente vinculados a individuos en forma no ambigua ni los nombres ni los apellidos", se mencionan, siendo el segundo particularmente difícil. Sin embargo, los autores concluyen que las técnicas de encuestas pueden ser aplicadas a pesar de las radicales diferencias.

Por cierto el problema de la universalidad se aplica también a las entrevistas, como se expone más adelante en 6.4. Véase el número especial de *AJS* de setiembre de 1956, en que hay una excelente colección de artículos que discuten los problemas que existen al entrevistar grupos particulares, tales como franceses, pentecostales, estudiantes de medicina y homosexuales.

9 Daremos algunos ejemplos de esta literatura. En uno de los principales trabajos acerca de las entrevistas, Hyman, H. y otros, *Interviewing in Social Research*, Chicago, University of Chicago Press, 1954, se encuentra una extensa discusión del problema. Datos acerca del impacto de la ideología del entrevistador son contradictorios; en algunos casos no hay ningún efecto, en otros casos hay un efecto (pp. 129-134). Un estudio realizado por Rice, S.S., "Contagious Bias in the Interview", *AJS*, 1929, en el que se entrevistaron a 2,000 hombres 'desposeídos', se muestra una tendencia de los prohibicionistas a indicar al alcohol como causa de la miseria, mientras los socialistas le echan la culpa a las condiciones económicas. Por cierto, los entrevistadores mismos están influidos por la ideología expresada, como se demostró en el famoso experimento en que se pidió a los entrevistadores codificar algunas respuestas no claras en el medio de dos entrevistas grabadas en cinta magnetofónica, una de ellas con una tendencia dislocacionista y la otra con una tendencia intervencionista; las respuestas fueron codificadas de conformidad (Hyman, pp. 99-105). No obstante, su propia ideología no parecía ser importante en este contexto, o, por lo menos, Hyman discute (pp. 208-221) la influencia de tener puntos de vista mayoritarios o minoritarios, y parece como si los entrevistadores que tuviesen el punto de vista mayoritario lo proyectaran sobre los encuestados, tanto debido al efecto de ideología como al efecto de expectativa. Los entrevistadores con una ideología minoritaria proyectarían su ideología, pero también su expectativa de que el encuestado tendría la ideología mayoritaria y tenderá a utilizar las categorías "no sé". Ambos efectos solamente se pueden apreciar cuando las respuestas son ambiguas. El libro contiene una gran riqueza de datos y de teorías. Una conclusión es "aunque indudablemente hay una gran cantidad de errores al azar o situaciones en las entrevistas, parece muy posible que las diferentes entrevistas puedan ejercer presiones distintas en encuestados determinados o en subgrupos de encuestados. Estas presiones individuales pueden ser eliminadas en gran medida cuando el número total de encuestados asignado a cada entrevistador o de grupos de encuestados es alto". Estamos de acuerdo con Hyman en el sentido de que esto puede aplicarse a las distribuciones de frecuencia marginales, pero si los errores son sistemáticos no se aplicará a datos obtenidos de análisis más refinados.

Aparte de la ideología, se sabe que los factores de base (el sexo, la edad, la raza) influ-

yen poderosamente, lo mismo sucede con los factores de personalidad. En general, no se puede eliminar ninguna variable desviada del entrevistador como irrelevante en cuanto al resultado de la entrevista. Así, Boyd, H. W., y westfall, R., "Interviewers as a Source of Error in Surveys", *Journal of Marketing*, 1955, pp. 311-324 discuten una gran cantidad de fuentes de error en las entrevistas y llaman a los entrevistadores "una fuente principal de error".

Como curiosidad, puede mencionarse el estudio de Hildum, D.C., y de Brown, R.W., "Reforzamiento verbal y predisposición del entrevistador", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, pp. 108-111, en que se utilizan entrevistas por teléfono para controlar variables intervinientes tales como las expresiones faciales, el vestuario, los modos de comportarse. Los encuestados fueron entrevistados acerca de una cierta filosofía educacional y divididos en cuatro grupos y de dos maneras. Dos grupos recibieron solamente un 'bien' como reacción del entrevistador, mientras dos grupos recibieron el más neutral 'Mm-hmm', dos grupos recibieron la reacción cuando lo que ellos decían era en favor de la filosofía educacional, mientras los otros dos la recibieron cuando sus respuestas estaban en contra. La diferencia entre los 'bien-pro' y los 'bien-anti' fue significativa (p. 10), pero incluso los 'Mm-hmm-pro' vs. los 'Mm-hmm-anti' produjeron un efecto (p. 20). Por lo tanto, es casi imposible no influir a los encuestados.

10 Sin embargo, hay una cantidad de investigaciones que parecen indicar que las encuestas repetidas basadas en entrevistas dan resultados muy similares. Hadley Cantrell, en su artículo "Do Different Polls Get the Same Results?", *Public Opinion Quarterly*, 1945, pp. 61-69, compara encuestas diferentes en que se ha formulado la misma pregunta, en total 99 comparaciones, y encuentra una diferencia porcentual promedio de 3.25%. La diferencia depende del tiempo (3.05 cuando las preguntas se formularon con un intervalo de meses de 10 días, 3.41 cuando el intervalo fue de 11 a 70 días), y del contenido (3, 15 para cuestiones políticas, 3, 43 para cuestiones no políticas, probablemente debido a que las primeras están más cristalizadas y ancladas en sistemas ideológicos y otras). Cantrell concluye que las diferencias no son "indubidmente altas", y Stephan y McCarthy están de acuerdo (*Op.cit.*, pp. 229). Opinan que las diferencias se deben a diferencias en el procedimiento del muestreo.

11 Barton, Allen H., en un artículo "Asking the Embarrassing Question", *Public Opinion Quarterly*, 1958, pp. 67-68 menciona 8 técnicas que pueden ser utilizadas para la pregunta realmente difícil: 1) el enfoque casual, 2) la tarjeta numerada, 3) el enfoque 'todos', 4) el enfoque 'otra gente', 5) la técnica del voto sellado, 6) la técnica proyectiva, 7) la técnica Kinsey y 8) poner la pregunta al final de la entrevista. Algunas de estas técnicas exigen entrevistas, otras resultan mejores en los cuestionarios. No obstante, los informes de Hyman, *Interviewing in Social Research*, pp. 139-149, dan una cantidad de ejemplos en que los cuestionarios prueban su superioridad. En un estudio de 'relaciones amorosas' se compararon entrevistas con cuestionarios y aparecieron emociones menos aceptables (celos, sadismo, masoquismo, agresión, sexualidad muy fuerte), en los últimos. En la p. 144 se dice que esto también se aplica a los ordinarios preguntas censales. Véase también *The American Soldier*, vol. IV, pp. 718-719; Stephan, McCarthy, p. 365.

12 Sin duda, los científicos sociales podrían usar más ingeniosamente al crear ambientes artificialmente 'naturales'. Así, Stanton, Back y Litwak, en "Role-Playing in Social Research" *AJS* 1956, pp. 172-176, dan cuenta de estudios en que se ha empleado el desempeño de roles para obtener datos de tipo encuesta, consiguiéndose intersubjetividad rápidamente y, tal vez, también más validez.

- 13 Un buen ejemplo de una investigación del problema de la constancia (desafiorunadamente llamada 'intersubjetividad' en el título del artículo y 'coherencia' en el artículo) es Mor-ton, J.S., Blake, R.R., y Fruchter, B., "The Reliability of Sociometric Measures", *Sociometry*, 1955, pp. 7-48. El artículo revisa 8 estudios sociométricos prueba-reprueba y halla que la constancia de elecciones varían entre el 27% y el 77%. Se considera a la constancia como dependiente del intervalo de tiempo (negativamente), la edad (positivamente), relevancia del criterio sociométrico (positivamente), el número de valores de la variable (nuestra r) (positivamente), mientras mayor discriminación puede hacerse, más constante la elección o, mejor, más alta la correlación entre prueba y reprueba).
- 14 Hymán, en *Interviewing in Social Research*, pp. 190-201, proporciona datos que muestran porcentajes más altas de error, tanto de tipo predisposición como 'no predisposición' y de errores técnicos en las guías de entrevista estructuradas que en las estructuradas. En cuanto a otro punto de vista, véase Achdi, A.P., "Relative Value of Poll-end and Open-end Questions in Search for Reasons of a Problem", *Education and Psychology*, 1958, pp. 55-60. Se concluyó que la elección de los encuestados estaba predispuesta por las alternativas presentadas y que este efecto es independiente de la edad y de la educación. Véase también el informe contenido en Stephan, McCarthy, *Opacti*, p. 365, sobre un trabajo de Kohn R.L., "A Comparison of Two Methods of Collecting Data: The Fixed-Alternative Questionnaire and the Open-ended Interview".
- 15 Este razonamiento es una de las bases de un proyecto de investigación antropológico-sociológico acerca del efecto de la asistencia técnica en dos pueblos de la India meridional, llevado a cabo por Arne Merrin Klausen y Johan Galtung en el Peace Research Institute, Oslo.
- 16 En cuanto a la literatura general acerca de los problemas de inter e intra subjetividad y validez, véase Lindquist, E.F., *Educational Measurement*, Washington American Council on Education, 1951, caps. 15, 16; Johoda, Deutsch, Cook, Sellitz, cap. 5; Guilford, J.P., *Psychometric Methods*, New York, McGraw-Hill, 1954, cap. 14; Green, B.F., "Attitude Measurement" en Lindzey, G., ed., *Handbook of Social Psychology*, Cambridge, Addison-Wesley, 1954, pp. 338-341; Festinger, Katz, *Methods in Social Research*, pp. 41-51; Stevens, S.S., *Handbook of Experimental Psychology*, New York, Wiley, 1951; Stouffer, S.A., Guttman, L., Suchman, E.A., Lazanfeld, P.F., Star, Shirley, y Clausen, J.A., "Measurement and Prediction", *The American Soldier*, Princeton, Princeton University Press, 1950, vol. IV caps. 2, 8 y 15.
- 17 The pre-election Polls of 1948, New York, Social Science Research Council, Bulletin 60-1949.
- 18 "Validity of Responses to Survey Questions", Public Opinion Quarterly, 1950, pp. 61-80. New York, McGraw-Hill, 1951.
- 19 "Validity of Readership Studies", Journal of Marketing, 1953, pp. 26-32.
- 20 "Response Errors in the Collection of Wage Statistics By Mail Questionnaire", Journal of American Statistical Association, 1954, pp. 240-253.
- 22 Hay una interesante literatura acerca de cómo mejorar la técnica del cuestionario enviado por correo, que es, innegablemente un método muy atractivo, puesto que deja gran parte

- del trabajo a una burocracia exterior, el sistema de correo, a un costo moderado. En Brad K., "The Usefulness of a Post Card Technique in a Mail Questionnaire Study", Public Opinion Quarterly, 1955, pp. 218-222, se propone la idea de pedir a los encuestados, por medio de un cuestionario enviado por correo, que devuelvan una tarjeta ya-pagada cuando han retornado el cuestionario - pero separadamente, de manera que se reserve el archino - . Esto da un control riguroso de la representatividad de lo devuelto, y también información acerca de dónde insistir. Después de dos envíos por correo y catorce semanas, se pudo obtener una devolución del 87% de una muestra de 5,356 personas; sin tales técnicas no es poco común una devolución del 20% (esto, por cierto, es Inacceptable). Goldstein, H., y Kroll, B.H., "Methods of Increasing Mail Response", Journal of Marketing, 1957, pp. 55-57, recomiendan la inclusión de copias adicionales del cuestionario en cada secuencia, la inclusión de sobres con la dirección y los sellos y la utilización del correo expreso para estimular la devolución (esto es más bien caro, a la larga). Recomendaciones semejantes se encuentran en Longword, D.S., "Use of a Mail Questionnaire", ASR, 1953, pp. 310-313. Hay una palabra de precaución en cuanto a la predisposición en la representatividad en Wallace, D., "A Case For And Against Mail Questionnaires", Public Opinion Quarterly, 1954, pp. 40-52.
- 23 "Validity and Reliability in Measurements of Message Diffusion", Proceedings of Pacific Sociological Society, Res. Stud. SCW, 1955, pp. 110-120.