

UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE FILOSOFIA Y EDUCACION - ESCUELA DE PSICOLOGIA

UNIVERSIDAD DE CHILE



3 5601 15560 9435

Cátedra de Psicología Social

Prof. Carlos Descouvieres C.

Introducción al Estudio de Actitudes

**Tesis para optar al título
de Psicólogo.**

EUGENIO MIRANDA RAYO

1962

Psicol.
M672
1962
C.1

UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE FILOSOFIA Y EDUCACION - ESCUELA DE PSICOLOGIA

Psicología
M672
1962
c.1

Cátedra de Psicología Social

Prof. Carlos Descouvieres C.

Introducción al Estudio de Actitudes

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
LIBRERIA

Tesis para optar al título
de Psicólogo.

EUGENIO MIRANDA RAYO

1962

06505

UNIVERSIDAD DE CHILE
SEDE SANTIAGO ORIENTE
BIBLIOTECA CENTRAL

INDICE

- **Introducción.**

I.- **Enfoque psico-sociológico del estudio del comportamiento.**

II.- **Bases teóricas para el estudio de actitudes.**

III.- **La medición de actitudes.**

a) **la medición de actitudes a través de escalas de actitudes.**

b) **la medición de actitudes a través de estudios de opiniones.**

- **Sumario**

- **Bibliografía.**

INTRODUCCION.-

Al presentar este trabajo como tesis para optar al título de Psicólogo, estoy consciente que él difiere en la forma, de la generalidad de las tesis presentadas con el mismo fin.

La conformación de este trabajo tiene una explicación. La Psicología Social, área que el que suscribe esta tesis desea abordar, no ha tenido en nuestro medio ni el suficiente desarrollo, ni la suficiente divulgación, como para dar impulso a la realización de estudios experimentales. La teoría psico-social, su metodología, sus instrumentos, no han pasado a constituir entre nosotros una base que nos permita la construcción de una disciplina sólida.

La teoría psico-sociológica que nos entrega la abundante bibliografía extranjera, la sabemos basada en una realidad que no es la nuestra. Aún más, pareciera que toda la ciencia social necesitara un replanteamiento, más acorde con los requerimientos del momento actual que vive la humanidad. Wright Mills plantea en su obra "La imaginación sociológica" este problema: "Todo esto es tan sorprendente, que muchas veces es interpretado por los observadores como un cambio en la clase misma de los problemas que ahora reclaman ser formulados. Se nos dice con frecuencia que los problemas de nuestra década, o aún las crisis de nuestro tiempo, han salido del campo externo de la economía y se relacionan ahora con la calidad de la vida individual, en realidad con el problema de si tardará mucho en dejar de haber algo que pueda llamarse propiamente vida individual".

El conjunto de métodos empleados actualmente en estudios psico-sociológicos, no constituyen en ningún caso elementos libres de crítica. Por el contrario, dichos métodos son condenados por diversos autores como procedimientos científicos.

Dice Sorokin en su libro *Achaques y Manías de la Sociología Moderna* "De aquí el lamentable hecho de que la mayoría de los numerosos estudios 'experimentales' en la sociología y en la psicología sean, más bien pseudo-experimentales, y tengan una remota relación, si es que tienen alguna, con el método auténticamente experimental". Y en otro párrafo: "A pesar de la enorme energía y dinero gastado en la investigación pseudomatemática y estadística, sus consecuciones han sido singularmente modestas, su esterilidad asombrosamente notable y sus falsedades sorprendentemente numerosas".

Finalmente, sabido es que en nuestro medio no existen instrumentos debidamente estandarizados que permitan su aplicación en el país. Además la validez y confiabilidad de muchos de los instrumentos extranjeros han sido sometidos a tan fuertes críticas, que previo a su adaptación se deberá ir a la revisión de las bases teóricas mismas del instrumento. Sorokin se refiere a estos instrumentos: "... las consideraciones hechas a la dudosa validez de los artificiales tests psicosociales y respecto a las condiciones que dañan adicionalmente su exactitud, son suficientes para justificar una actitud fuertemente escéptica hacia la naturaleza científica de éstos tests. Apenas son más científicos que las pruebas pasadas de modas de la hoja de té o de los granos de café".

Dentro del caos de planteamientos, opiniones y contra-opiniones que nos ofrecen las "autoridades" en la materia, nos pareció necesario el tratar de establecer una sistematización del problema - y en este caso de una mínima parte de él - que nos permitiera ir aceptando o rechazando los planteamientos expuestos por los diferentes autores.

Sabíamos desde un principio que nuestro estudio estaba sometido a varias limitaciones. En primer lugar, la bibliografía que se disponía - buena o mala - era la única. Una simple mirada a la bibliografía bastará para darse cuenta que se refiere casi totalmente a autores norteamericanos, lo que le resta universalidad.

Otro aspecto limitante, fue la necesidad de darle al estudio un carácter panorámico e introductorio. Su enfoque trata de ir de lo general a lo específico, buscando el equilibrio de lo teórico con lo práctico; todo esto en lenguaje claro y preciso. Sin embargo, esta característica obligó a veces a la casi enumeración de materias, que en otro tipo de estudios podían haber sido tratadas con mayor profundidad.

Un tercer factor limitante, fue la inexperiencia del autor de este trabajo. Muchos de los aspectos o pasajes del estudio podrían haber sido reforzados con experiencias ajenas, pero preferí que se estructurase de manera que la comprensión y evidencia de sus planteamientos se basara en la fuerza de los conceptos emitidos. En este sentido, los autores incluidos no fueron consultados por la autoridad que se les reconoce en la materia, sino por la pertinencia y precisión de sus conceptos con referencia al esquema que previamente nos habíamos trazado.

Debemos dejar en claro que los conceptos emitidos en este estudio distan mucho de ser originales, y que si algo de originalidad hubiese en él, ésta se referiría a la forma como fue sistematizado.

Aunque muchos de los pasajes de este trabajo son citas textuales de los autores consultados (de aquellos que se hace refe-

rencia en la bibliografía a los capítulos de la obra), hemos tratado en lo posible de omitir el uso de comillas para darle mayor continuidad.

Es mi pretensión que este trabajo sirva como estímulo a otros memoristas a realizar estudios similares, que permitan "abrir camino" al egresado de Psicología hacia las áreas de aplicación de esta ciencia.

Finalmente quiero advertir a quien lea este trabajo, que en él encontrará más que una información sobre la materia, una serie de planteamientos que le serán de útil ayuda al iniciarse en el estudio de actitudes.

I.- ENFOQUE
PSICO-SOCIOLOGICO
DEL ESTUDIO
DEL COMPORTAMIENTO.

En forma general, podemos definir la Psicología Social como "la ciencia que estudia el comportamiento del individuo en sociedad". Es decir, trata de establecer los principios básicos en los que se funda el comportamiento individual al entrar en

contacto con su medio social.

Dentro de la magnitud y complejidad de los problemas sociales, la Psicología Social opera analizando el comportamiento de las personas que en ellos se hallan envueltos, con miras a su comprensión y predicción.

Este análisis se hace a partir de unidades de comportamiento, o sea, el comportamiento de un individuo, en un período determinado, con una unidad de episodios, un principio y un fin. Esta unidad de comportamiento comprende la conducta total de una persona orientada hacia una finalidad específica.

En el análisis del comportamiento se debe tener presente tanto el campo psicológico interno del sujeto, como el medio social externo en que actúa; como se conjugan sus experiencias, emociones y necesidades, con su status social, normas y costumbres del grupo en que se desenvuelve.

En esta especial manera como el individuo responde a los requerimientos del medio proveniente de la interacción social, estaría la clave para conocer aquellos principios básicos en los que se funda el comportamiento social del sujeto.

II.- BASES TEORICAS
PARA EL
ESTUDIO DE ACTITUDES.

Hemos dicho que el comportamiento de un sujeto dependerá de su campo psicológico interno y de la situación externa a la que enfrenta. Al realizar un estudio de actitudes, se deberá analizar como se estructura este campo psicológico, y como reacciona ante los distintos requerimientos del medio.

Este campo se estructura en la interacción del individuo con su medio y toma especial fisonomía en la forma como el individuo organiza sus conocimientos, creencias y valores; en otras palabras, su manera de "pensar" respecto al hombre, la sociedad y el mundo circundante.

El estudio científico del comportamiento es posible basado en la presunción que en dicho comportamiento hay elementos consistentes, o sea, que mantienen relación entre sí y que esta relación es de cierta permanencia.

La consistencia del comportamiento humano no es algo rígido como una repetición automática, una respuesta condicionada o un hábito mecanizado, es consistente en un sentido social. Tiene la suficiente flexibilidad para adaptarse a una amplia variedad de situaciones y circunstancias, pero estas reacciones tienden hacia una misma dirección.

Es evidente que no podemos esperar una consistencia total en el comportamiento de un individuo, pero es suficiente cierto grado de continuidad en sus tendencias de reacción, para asegurarnos la estabilidad requerida. La consistencia de las respuestas de un sujeto determinará las posibilidades de predicción que sobre

el comportamiento de este sujeto se puedan hacer, y estará estrechamente relacionada a la organización mental del individuo en cuanto a tendencias de respuestas hacia objetos o situaciones sobre las que ya tenga experiencia. Estas tendencias de respuesta, relativamente estables y consistentes se las ha llamado actitudes.

El concepto actitud ha sido usado de diferentes formas entre los psicólogos. Se le ha empleado para significar una predisposición motora-mental para la acción; o en un sentido más amplio, para designar una tendencia de reacción específica o general que califica y controla la respuesta hacia una situación.

Gordon Allport (1) define actitud como "un estado mental y nervioso de disposición, organizado a través de la experiencia, que ejerce una influencia directriz o dinámica sobre la respuesta del individuo ante todos los objetos y situaciones con las que se relaciona".

Para Krech y Crutchfield, (2) actitud es "una organización duradera de los procesos motivacionales, emocionales, perceptuales y cognocitivos, respecto a algún aspecto del mundo individual".

Ambas definiciones coinciden con el sentido que

(1).- Citado por Hartley y Hartley en "Fundamentals of Social Psychology".

(2).- Citado por Krech y R. S. Crutchfield: "Theory and Problems of Social Psychology".

daremos al término actitud en este trabajo: usaremos el término en el sentido limitado y estricto cuya significación es una predisposición psicológica a la acción que tiende a ser estable y permanente. En otras palabras, una actitud es una forma de respuesta anticipada, un principio de acción la cual no es necesariamente completada.

Hemos querido dar especial énfasis a la definición de actitud por la importancia que tiene como unidad fundamental de análisis en casi todos los estudios psicosociológicos. Además, debido a las diferentes acepciones con que este término se utiliza, hace indispensable determinar el sentido en que lo emplearemos.

Cada individuo y cada grupo reacciona en forma diferente frente al medio que lo rodea, y para comprender e interpretar su comportamiento debemos necesariamente conocer las actitudes en que este comportamiento se basa. Al analizar una acción aislada sin referirnos a la actitud que la sustenta, o mejor aún a la ideología total del grupo, ésta nos podrá parecer incomprensible o absurda (no podemos interpretar la conducta de los demás de acuerdo a nuestras normas y valores sin correr un gran riesgo de equivocarnos). Una conducta es susceptible de comprensión, siempre que se conozcan en forma objetiva las actitudes que tiene el sujeto hacia la situación que determina el comportamiento.

Si pretendemos establecer principios básicos, que nos permitan el análisis, comprensión y predicción del comportamiento social, no deberemos conocer actitudes aisladas de cada individuo, sino aquellas que son comunes a muchos de ellos.

Llamaremos ideología, la forma como un individuo o un grupo, exterioriza a través de actitudes, sus conocimientos, creencias y valores; es decir, este patrón común de expresión de la personalidad, manifestado en forma de convicciones políticas, religiosas, económicas, sociales, etc. (1).

Para conocer la ideología de un grupo de personas, será necesario entonces medir en ellas una gran variedad de contenidos psicológicos. De éstos contenidos, el investigador deberá aislar aquellos que reflejen una posición psicológica específica ante una situación, y sea común a varios miembros del grupo.

Se comprende que es imposible aislar en términos empíricos una actitud para su medición, por ésto el investigador debe seleccionar teóricamente cuales son los datos más significativos considerando aquellos más notorios y específicos.

La expresión verbal y la acción dependen de las circunstancias del momento; la descripción de la ideología de un individuo deberá indicarnos lo que éste dice y hace, pública y privadamente, y lo que piensa pero no dice ni ejecuta. Todos estos aspectos se pueden concebir formando una estructura única, con contradicciones y congruencias, pero organizada de un modo psicológicamente significativo. Este sello especial que cada individuo le imprime a su conducta, y que caracteriza a su personalidad, determina la consistencia necesaria de comportamiento que nos permite su estudio a través de métodos experimentales.

(1).- Para otros autores el término ideología es asimilable a las llamadas actitudes sociales. C.T. Morgan señala: "Las actitudes sociales se diferencian de las actitudes personales, en que son sostenidas por varios individuos de un gran grupo de personas."

La conceptualización y valoración que una persona hace de su medio ambiente provienen de fuentes muy diversas: se forman en la familia durante los primeros años, luego en el grupo de juego, de trabajo, y en la constante interacción del sujeto con grupos e individuos. En general, las influencias más profundas y tempranas en la historia del individuo serían las más determinantes en el modelaje de su personalidad. Ellas surgen en el curso de la enseñanza familiar, afectadas poderosamente por factores sociales y económicos. Posteriormente, la acción modeladora del grupo de juego y de trabajo termina por plasmar aquella especial forma de adaptación del individuo, esa particular manera de reaccionar a su medio, es decir, su personalidad.

A pesar que la personalidad es un producto del medio biopsico-sociológico del pasado, una vez que se ha desarrollado no es un mero objeto del ambiente presente. Lo que se ha desarrollado es una estructura dentro del individuo, capaz de actuar voluntariamente sobre el medio y de seleccionar estímulos; algo que a pesar que siempre se puede modificar, es frecuentemente resistente a cambios fundamentales.

Este concepto es necesario para explicar la consistencia del comportamiento en situaciones muy diversas, la persistencia de una ideología frente a hechos contradictorios y condiciones sociales radicalmente alteradas, para explicar por qué personas que están en una misma situación social, tienen una visión distinta, o incluso conflictiva, respecto a hechos sociales.

La receptividad ideológica de un individuo está afectada por el grupo familiar, ocupacional, religioso, etc., a que pertenece. Estos grupos promueven y conservan modelos ideológicos que le son característicos.

El grupo instruye directa o reflejante a sus miembros, para que su comportamiento no entre en pugna con las costumbres y normas establecidas en él, y espera que el individuo responda de una manera aceptada por el grupo.

El individuo asimila - por conceptualización, imitación, o condicionamiento - las opiniones, actitudes y valores de los grupos a que pertenece. Capta, y acepta o rechaza, creencias y costumbres del medio social, y adquiere modos de reacción que lo identifican, en mayor o menor grado, con el grupo

III.- LA MEDICION
DE ACTITUDES

El estudio de actitudes se realiza generalmente a partir de una doble inferencia.

Por una parte, al estudiar una actitud no podremos considerar la totalidad de las respuestas de un sujeto frente a un estímulo específico, por lo que tendremos necesariamente que seleccionar un conjunto de ellas, y de allí inferir la actitud que se manifestaría en el total de las respuestas del individuo. Al no poder considerar el "universo" de respuestas, y pretender medirlo a partir de una muestra, debemos asegurarnos de su representatividad antes de hacer cualquier generalización.

La segunda inferencia debemos realizarla ante la imposibilidad de conocer actitudes directamente. Habíamos dicho que una actitud es un patrón de conducta que determina una tendencia de reacción, pero que no puede ser confundida con el comportamiento mismo. Esta situación nos obliga a inferir las actitudes de una persona de sus acciones o declaraciones.

Antes de entrar a analizar los métodos de escalas y estudios de opiniones, como procedimiento para la medición de actitudes, creemos necesario establecer algunos conceptos generales:

Medición: medir no implica necesariamente un alto grado de cuantificación. En la medición de actitudes bastaría cierto grado de diferenciación, con un nivel suficientemente alto de confiabilidad dentro de las posibilidades del tratamiento estadístico y experimental empleado. A la

utilidad de medir actitudes se le contraponen la falta de precisión que ello tendría, sin embargo, aunque en la ciencia todo trabajo lleva en sí un alto ideal de precisión, los métodos con que se miden actitudes serían adecuados a la precisión que en Ciencias Sociales se espera.

Confiabilidad: la utilidad de medir actitudes está limitada a la confiabilidad de tales medidas, o sea, al grado en el cual estas medidas, repetidas bajo las mismas condiciones, entreguen los mismo valores. Cuando los puntajes de un individuo en una escala, frente a una misma medición tengan un gran margen de variación, diremos que son poco confiables, y su correlación con otras variables, y su significación frente a otras mediciones, carecen de valor práctico, y por lo tanto no tienen valor para el análisis.

Se distinguen dos aspectos de la confiabilidad: estabilidad y equivalencia. Estabilidad es la persistencia de las respuestas de un mismo grupo a un cuestionario o test que se le administra en dos oportunidades, siendo el coeficiente de estabilidad la correlación entre los puntajes del test y el re-test. Cuando dos o más tests son contruidos para medir lo mismo se les llama "paralelos"; equivalencia es el grado de relación entre dos tests paralelos, y la correlación entre los puntajes de ambos tests se la denomina coeficiente de equivalencia.

Validez:

La validez de un instrumento es el grado en que mide lo que se propone medir. Por ser la medición de actitudes necesariamente indirecta, no existe un modo

directo de validación. Una forma de validar la medición de actitudes es predecir el comportamiento del individuo sobre la base de las actitudes conocidas y constatar como estas predicciones se ajustan a la realidad; el grado con que estas predicciones se verifiquen determina la validez de las mediciones realizadas. Otro método consiste en solicitar a un grupo de expertos que establezcan a través de otras técnicas la relación que existe entre la actitud real de los sujetos y los resultados obtenidos en el test. Otra manera de establecer una alta correlación entre el test que se desea validar con otro del que se tenga evidencias que mide lo que se desea conocer.

a) La medición de actitudes a través de escalas de actitudes.-

El mejor método y el más ampliamente usado en la medición de actitudes es la escala de actitudes. En este método el individuo debe responder a una serie de ítems o proposiciones previamente estandarizados; el conjunto de juicios referentes a estas proposiciones revela las actitudes que el individuo tiene hacia las materias planteadas.

Los tipos de escalas de actitudes más conocidos son: el método de intervalos iguales de Thurstone, en el cual el valor en la escala de cada ítem se determina promediando los juicios de los sujetos; el método de rangos sumados de Likert, en el que los ítems son elegidos por su alta intercorrelación con el puntaje total; la escala unidimensional de Guttman, en que los ítems son elegidos por su característica unidimensional; la escala de distancia social, en la que los sujetos indican el grado de distancia en que se sitúan con respecto a un grupo, en relación a un determinado aspecto o materia; la escala de ordenación de rangos, la escala de comparación pareada, etc.

Analizaremos a continuación con algún detalle los tres primeros métodos mencionados, por considerárseles decisivos dentro del desarrollo histórico de las técnicas de medición de actitudes.

Métodos de intervalos iguales.- El primer intento serio en la medición de actitudes, fue hecho por L.L. Thurstone(1). Su procedimiento se puede describir como sigue: primero se obtie-

(1) Citado por Asch, Green, Hartley y Hartley, Krech y Crutchfield, Remmers, Sherif y Sherif, Young.

ne un gran número de proposiciones que expresen en alguna forma la actitud que se desea estudiar. Esta información debe estar referida en forma directa a la actitud y expresada en los términos menos ambiguos posible. Los informes son sometidos a un gran grupo de jueces, cien o más, que los deberán ordenar en once grupos. El grupo de un extremo será definido como el lugar para los informes más favorables a la opinión estudiada y el del otro extremo para los más desfavorables; el montón del medio será el del las actitudes neutras. Los montones intermedios no son definidos por el investigador, y los jueces deberán graduar los informes en los once montones indicados.

Se tabulan a continuación las distribuciones de cada información y se obtienen la Media y la distancia entre los cuartiles 2 y 3 (Q_{2-3}). Los datos estadísticos así obtenidos, sirven como criterios para construir la escala de actitudes. El juicio medio de un ítem es tomado como la posición de ese ítem en el continuo de la actitud. Q_{2-3} sirve para estimar la variación producida por ambigüedad u otros errores de la información. Si Q_{2-3} es pequeño, indica que los jueces están de acuerdo en cuanto a la calificación de las opiniones, y si es grande, hay desacuerdo y ambigüedad, por lo tanto la información no es adecuada para la construcción de la escala.

La escala se construye eligiendo los ítems que tengan un bajo índice Q, y que abarquen las once gradaciones de la escala.

Estando la escala lista para su uso, se pide a la persona que va a medírsele la actitud que indique todas aquellas proposiciones que expresen su propio sentimiento, opinión o actitud. El puntaje del sujeto es el promedio de los valores que indicó.

Aunque el método de Thurstone es considerado como un paso decisivo en el estudio de actitudes, ha sido criticado principalmente por ser un procedimiento extremadamente engorroso en relación a los dudosos resultados que produce.

Método de rangos suzados.- Este método generalmente se asocia al trabajo de Rensis Likert. (1) Al igual que en el método anterior el investigador debe obtener un gran número de proposiciones respecto a la actitud que se desea estudiar. Los ítems se arreglan en forma de cuestionarios y se les da a cada uno cinco categorías de respuesta: totalmente de acuerdo, de acuerdo, indeciso, en desacuerdo, totalmente en desacuerdo. Este cuestionario se administra a un grupo razonablemente grande de sujetos a quienes se pide que indiquen su propia actitud para cada ítem. Se computan los cuestionarios de cada sujeto asignando un valor arbitrario a cada categoría de respuesta, de tal modo que los valores más altos siempre se adjudiquen a un extremo del continuo de actitudes, y los más bajos, al otro extremo. El puntaje del sujeto es la suma de los valores que se asignan a las respuestas que dió.

La escala definitiva de actitudes se construye con aquellos ítems que tengan un mayor poder discriminativo, es decir, que han sido señalados a la vez con altos y bajos puntajes.

Las dos técnicas antes descritas ocupan una misma debilidad, permiten que dos individuos queden clasificados en un mismo rango, mientras exhiben patrones de respuestas muy diferentes.

(1) Citado por: Asch, Green, Hartley y Hartley, Krech y Crutchfield, Remmers, Sherif y Sherif, Young.

Por ejemplo, un individuo que ha respondido en forma muy favorable a dos ítems y muy desfavorable a otros dos, puede obtener el mismo rango que otro que tenga una posición moderada respecto a los cuatro ítems.

Puesto que la noción de actitud contempla la regularidad de la respuesta, diferentes padrones de regularidad deben producir diferentes rangos. Los procedimientos anteriores no permiten evaluar la regularidad de la respuesta, de allí que ninguno es capaz de demostrar la presencia de una actitud. Las medidas individuales no son comparables y la clasificación en rangos es arbitraria, por lo que carecen de un valor descriptivo.

Escala unidimensional.- L. Guttman (1) desarrolló una técnica de construcción de escalas que permite en parte resolver los problemas anteriormente expuestos. En su método, la posición de los diferentes ítems dentro de la escala está determinada por su consistencia interna o unidimensionalidad. En opinión de Guttman, el hecho de que un simple dato cuantitativo deba representar sin ambigüedad el comportamiento de un sujeto ante un grupo de ítems, obliga a que este dato solo pueda ser obtenido a través de un tipo de comportamiento. En otras palabras, dos o más sujetos no podrán obtener iguales puntajes provenientes de distintos ítems..

Un ejemplo citado por Festinger ilustra esta idea: si deseamos medir la estatura de varios sujetos y no tenemos unidades conocidas de medidas, podremos hacerlo con diez varillas de distinto largo. La medición consistirá en comparar a cada uno

(1) Citado por: Green, Hartley y Hartley, Krech y Crutchfield, Bemers, Sherif y Sherif, Young.

de los individuos con cada varilla indicando si es más alto: (+), o si es más bajo: (-), con lo que tendríamos diez signos por cada sujeto.

Podríamos ahora determinar cuántos individuos obtuvieron signo (+) en cada varilla, y luego ordenar las varillas según el número de marcas positivas que tenga. Encontraríamos así que cualquier individuo que obtuvo un signo (-) en la varilla N° 1, habrá obtenido (-) en todas las demás. El individuo que obtuvo signo (+) en la N° 1 y (-) en la N° 29 obtendrá (-) en todas las varillas siguientes. Por último, si una persona recibe el signo (+) en la varilla N° 10, debe haber recibido el signo (+) en todas las demás.

En el ejemplo anterior cada individuo sólo puede tener un modo de respuesta; y las varillas ordenadas de la más alta a la más baja, sería una escala para medir altura.

El modelo presentado por Guttman es una abstracción y rara vez se cumple cuando se aplica a datos empíricos. Sin embargo, podemos mediante un criterio convencional, determinar cuando la ordenación de los datos puede ser considerada unidimensional. Si los requisitos para constituirse en escala están presentes, las variables con que ha sido construida varían juntas, y estarían indicando la presencia de una sola actitud, en el sentido contrario, el concepto estudiado es complejo y no puede ser considerado como una entidad unitaria.

De acuerdo a lo anterior, la unidimensionalidad existe sólo si las respuestas se dan en tal sentido, que individuos e ítems puedan ser ordenados sin contradicciones ni ambigüedades. Un universo sólo se puede representar en escala si se establece su unidimensionalidad. En este caso es posible ordenar a los in-

individuos en rangos de alta significación, en los cuales las respuestas de los individuos pueden ser reproducidas basándose en el rango que ocupan.

b) La medición de actitudes a través de estudios de opiniones.-

Habíamos definido actitud como la posición psicológica del individuo que orienta su respuesta ante una situación dada, y dicho que era posible conocer actitudes inferiéndolas del comportamiento del sujeto.

De las diferentes formas para conocer actitudes: escalas, experiencia inmediata, documentos, tests proyectivos, entrevistas de tipo clínico, etc, el estudio de opiniones nos parece el más simple y manejable. Es evidente que en los casos que sea posible se preferirá el método de escalas, para asegurarse la objetividad y universalidad de los datos obtenidos, pero es frecuente que el investigador enfrente problemas como que no existan escalas validadas respecto a la actitud o al área que desea estudiar, o que sea necesario realizar un estudio exploratorio de actitudes, u otra serie de impedimentos: de recursos, técnicos o metodológicos, que le harán desechar este método.

Antes de entrar a analizar algunos aspectos prácticos del estudio de opiniones, nos parece conveniente aclarar ciertos conceptos. Se confunden frecuentemente los términos actitud y opinión. La actitud representa aquello que estamos preparados a hacer, pero no puede ser confundida con la respuesta misma: actitud y respuesta serían dos aspectos de la reacción de un individuo a un estímulo. La opinión se refiere a aquello en que creemos o mantenemos que es cierto; es una convicción sobre la cual tenemos escasos o muchos fundamentos, relativa a un particular aspecto de nuestra experiencia.

perencia.

Por otra parte, se desea establecer que si bien una opinión no equivale a una actitud, un conjunto de opiniones coincidentes nos permitirá conocer, dentro de ciertos márgenes, de precisión, la actitud que la sustenta.

Un segundo aspecto de interés es el clarificar que un estudio de opiniones puede tomar la forma de cualquiera de los métodos comúnmente empleados en ciencias sociales. Describiremos a continuación brevemente a cuatro de estos métodos: el survey, el estudio de área, el experimento de área y el experimento de laboratorio.

El Survey.-

Consiste en la recolección de datos en forma sistemática de una muestra de una población, a través de técnicas como entrevistas o cuestionarios. Estos estudios se refieren siempre a grandes poblaciones. Cuando un survey está destinado a proporcionar sólo información se le llama descriptivo, cuando trata de explicar más que describir una situación, se le llama survey exploratorio y su propósito es interpretar la relación entre un número determinado de variables.

El Estudio de Área.-

Existe gran similitud entre el estudio de área y el survey. El estudio de área se centra en un solo grupo o en una comunidad (en vez de una muestra de un gran universo), permitiendo así la investigación intensiva de un proceso dinámico, más que su distribución en una gran población.

Si desearáramos estudiar - por ejemplo - cuales son las opiniones que sobre determinada institución o materia tiene la población de Santiago, y de los de-

tos de la muestra obtenidos inferiríamos las opiniones de toda la población. Este tipo de estudio es llamado survey.

Por otra parte, si en el estudio de opiniones solo nos interesa un determinado grupo - médicos, por ejemplo - o una determinada comunidad (un reducto indígena, un liceo, una población callampa, etc), los datos obtenidos a través de muestreo o considerando el universo estudiado, serán obtenidos sólo de esa "Área" de la población. Este tipo de estudio es llamado estudio de área.

El Experimento de Área.- El experimento de área es una aplicación del estudio de área, en el sentido que requiere un diseño experimental. En el experimento de área el investigador maneja las variables lo que lo posibilita para estudiar relaciones causales. Este hecho es una clara ventaja sobre el estudio de área y el survey, los que solo permiten establecer correlaciones de variables.

El elemento más importante del experimento de área es el empleo de un "grupo control" o "grupo testigo". Este grupo tiene - teóricamente, y dentro de las limitaciones lógicas - las mismas características que el grupo estudiado o "grupo experimental". Ambos grupos deberán responder en forma similar al instrumento usado en la investigación. Luego se somete al grupo experimental a una manipulación que se supone que producirá cambios. En una segunda aplicación del instrumento, se verifica en el grupo experimental la cantidad de cambio producida, y en el grupo control, cuanto de este cambio se debió a la manipulación del investigador y cuanto a otras circunstancias.

El Experimento de Laboratorio.- En este método el investigador trata de reproducir en el laboratorio las condiciones exactas del medio que se desea estudiar. Luego procede a establecer rela-

ciones o dependencias entre variables, mediante la fijación de algunas y la manipulación de otras; todo esto de acuerdo a un diseño experimental. Al igual que en el método anterior se requiere el empleo de un grupo control, que atestigüe los cambios debidos a la manipulación.

Enunciaremos a continuación una serie de problemas que deberán ser resueltos por el investigador antes y durante un estudio de opiniones.

El primer problema que se plantea es el como diseñar e planificar el estudio. Es indiscutible que ello dependerá del tipo de estudio que se desea realizar, pero en cualquier caso es imprescindible definir claramente el área en que se realizará el estudio, el problema que en él será abordado, y el grupo que será considerado.

Frecuentemente es imposible investigar una población examinando a todos los miembros que la componen, lo que hace necesario seleccionar una parte de ella. Esta selección se debe hacer al azar, o sea que cada individuo del universo tiene iguales probabilidades de ser seleccionado. La parte seleccionada la llamaremos "muestra" y si ha sido obtenida basándose en las leyes del azar decimos que es muestra "representativa". El realizar un estudio a partir de una muestra representativa, nos permitirá hacer generalizaciones a toda la población, por el contrario una muestra no representativa nos inhabilita para hacer cualquier generalización al grupo total.

Describiremos a continuación algunos procedimientos de muestreo:

Muestra estratificada:- Cuando se conocen algunas características del universo, es posible dividir la muestra de acuerdo a

estas características en sub-grupos que sean proporcionales a aquellos que corresponden a sus características en el universo, eligiendo al azar a los individuos que corresponderán a cada sub-grupo. Si por ejemplo, deseamos realizar un estudio de opiniones en la ciudad de Santiago y sabemos que en ella la población se distribuye: en un 65% de población urbana y un 35% rural, y que de la población urbana un 45% son hombres y un 55% son mujeres, y de la población rural 60% son hombres y un 40% mujeres, a la muestra que obtengamos podemos fijar de antemano la proporción que deberán presentarse los diversos sub-grupos (población urbana hombres, población urbana mujeres, población rural hombres, población rural mujeres).

Muestra por cuotas.- Al igual que en método anterior, las cuotas se determinan proporcionalmente al universo, pero en este caso es el entrevistador quien elige arbitrariamente a los sujetos. La diferencia entre los dos procedimientos estaría en que, mientras que en el caso anterior los sujetos son elegidos al azar (lo que asegura la representatividad de la muestra), en el muestreo por cuotas el entrevistador seguramente introducirá un factor selectivo, lo que hará que la muestra pierda representatividad del grupo estudiado.

Muestra de Area.- En esta técnica un territorio es dividido en unidades, de acuerdo a características conocidas, y cada una de ellas es considerada como un caso individual dentro del universo y se realiza esta selección de acuerdo a las leyes del azar. Las unidades más frecuentemente empleadas en este tipo de muestras son: viviendas, establecimientos, pueblos, etc.

"Muestras accidentales"- A veces se confunden los términos elección accidental y elección al azar. El hecho de entrevista-

tar las 10 o 20 primeras personas que lleguen a una esquina, no nos asegura que su opinión refleje la opinión del vecindario. Un muestreo efectivo requiere siempre la selección de los individuos mediante azar, único sistema que permite generalizar los resultados de un estudio a la totalidad de una población

Cualquier estudio de opinión, ya se haga mediante entrevistadores o por cuestionarios auto-administrados, requiere de un conjunto de preguntas claramente formuladas.

Cuestionarios y cédulas de entrevistas incluyen preguntas o proposiciones que deben ser respondidos con diferente grado de amplitud. Esta amplitud varía desde la respuesta estructurada, llamada también de elección forzada, en la que el sujeto tiene que elegir entre dos o más respuestas dadas, hasta la respuesta libre o abierta, en la que responde sin ninguna restricción a lo formulado.

Ambos tipos de respuestas presentan ventajas y desventajas en su aplicación, y su inclusión en un cuestionario o cédula estará determinado por el tipo y calidad del dato que se desea obtener.

Las respuestas estructuradas facilitan la administración del instrumento por lo cual los entrevistadores no necesitan un alto grado de entrenamiento, el proceso de clasificación es de gran sencillez, obligan a una respuesta directa e inambigua, lo que las hace más confiables; en el sentido negativo este tipo de respuestas limita a la persona a responder en forma simple pudiendo en ocasiones no existir correspondencia entre la respuesta y la complejidad de la actitud que mantiene, o bien, que sea inducido a dar una respuesta cuando no tiene una actitud al respecto.

La respuesta libre tiene la ventaja de permitir al sujeto

abordar cualquier aspecto del problema estudiado, esta característica las hace recomendables en estudios de tipo exploratorio.

Otro problema en la formulación de preguntas se refiere al hecho que ciertos temas crean resistencias en las personas. Estos casos deberán ser resueltos mediante el empleo de preguntas indirectas, basándose en la premisa de que el encuestado puede revelar información respecto a sus actitudes, sin estar consciente de las implicaciones de sus respuestas. Un tipo de preguntas indirectas son las llamadas proyectivas, en las cuales los sujetos reales son reemplazados por personajes imaginarios o símbolos convencionales.

Cualquiera sea el tipo de pregunta, su planteamiento no puede ser ambiguo. Palabras o frases de doble sentido deben rechazarse, prefiriéndose siempre preguntas simples y directas. El lenguaje abstracto o técnico, las preguntas demasiado extensas, o términos cargados de contenidos valorativos, deben ser eliminados y reemplazado por preguntas de lenguaje sencillo, breves y de gran objetividad.

Otro aspecto importante es un estudio de opiniones es la manera como serán recogidos los datos. Las formas más corrientes de recolección de datos son cédulas de entrevistas y cuestionarios; sin embargo, hay ocasiones en que estudios de opiniones se realizan por observación directa del comportamiento de los sujetos, estudios de documentos, etc.

Cuando en la operación de recolección de datos interviene un entrevistador, conviene tener presente la importancia que éste tiene en la información obtenida.

El factor principal para una buena entrevista es el poder establecer entre entrevistador y entrevistado una atmósfera de confianza (o rapport), y ello es de responsabilidad del en-

entrevistador. Si la entrevista se basa en una cédula es importante que las preguntas sean leídas correctamente y que se haga un adecuado registro de las respuestas. En este sentido, un buen entrevistador debe poseer habilidad para establecer rapport, leer preguntas y registrar respuestas.

El entrevistador debe ser un medio pasivo entre el entrevistado y el protocolo del investigador. El tiene gran influencia en la precisión del dato obtenido, ya que en forma consciente o inconsciente puede sugerir la respuesta o alterar su sentido en el proceso del registro.

Una vez recogidos los datos del estudio, éstos son ordenados en forma de tablas de frecuencia y/o tablas de porcentajes, las que permitirán realizar una descripción de la información obtenida. Si el interés es llegar a establecer relaciones entre hechos, se compararán los datos obtenidos buscando relaciones y dependencias, en lo cual se podrán emplear una infinidad de métodos estadísticos.

Cabe destacar, por último, que la información de un estudio deberá ir acompañada de todos los pasos de obtención y análisis de datos, destacando en forma especial la forma de obtención de la muestra, las técnicas de recolección de información y los métodos de análisis de los resultados.

SUMARIO

Un enfoque en el estudio del comportamiento humano, es el que se realiza a partir de las diferentes formas en que el individuo entra en contacto con su medio social.

La interacción entre individuo y medio social, dependerá del campo psicológico interno del individuo y de la situación externa a la que enfrenta.

El campo psicológico es el que determina la regularidad de respuesta o consistencia del comportamiento del individuo. Esta regularidad de respuesta nos hace posible aislar ciertas tendencias de respuesta que se manifestarían en el individuo en forma más o menos permanente, las que nos permitirían predecir su comportamiento en situaciones futuras.

La orientación que cada individuo dé a sus respuestas dependerá de la forma como haya organizado sus conocimientos, creencias y valores. Esta organización la exteriorizará a través de sus actitudes.

Actitudes son aquellas tendencias de respuesta que guardan cierta permanencia en el individuo. En la reacción del individuo ante un requerimiento del medio, se debe distinguir: la tendencia de respuesta o actitud, y la respuesta misma o comportamiento. Ante la gran variedad de formas que adopta el comportamiento individual, es posible su conocimiento a partir de las actitudes que lo sustentan.

Si nuestro interés es conocer los principios básicos del comportamiento social - con miras a su comprensión y predicción - no nos bastará estudiar actitudes aisladas de cada individuo y deberemos hacerlo con aquellas que son comunes a muchos de ellos.

El estudio de actitudes se hace a partir de una doble inferencia: 1) por no poder considerar la totalidad de las respuestas de un individuo frente a un estímulo específico, debemos conocer su actitud basándonos en una "muestra" de su comportamiento 2) por no poder conocer una actitud directamente, debemos inferirla de las acciones o declaraciones de la persona.

De los diferentes métodos para medir actitudes, los más importantes son: las escalas de actitudes y los estudios de opiniones.

Los métodos de construcción de escalas de actitudes de mayor importancia histórica en el desarrollo de las técnicas de medición de actitudes son: el de Thurstone, el de Likert y el de Guttman. De todos ellos, es el de Guttman el que da más garantías para un estudio de actitudes.

Los estudios de opiniones se pueden realizar a través de cualquiera de los métodos de estudio empleados en Ciencias Sociales (survey, estudio de área, experimento de área, experimento de laboratorio). Todo estudio de opinión deberá basarse en un diseño teórico de investigación, que principalmente especificará: el problema que se desea estudiar, el grupo en el que se desea estudiar, el grupo en el que se hará la investigación, el instrumento de medida y las técnicas de análisis de los resultados.

BIBLIOGRAFIA

Adorno, Frankel-Brunsvik, Levinson y Sanford: The Authoritarian Personality. New York, Harper and Brothers, 1950.

Andreas, Burton J.: Experimental Psychology. New York, John Wiley & Sons, Inc., 1960.

Asch, Solomon E.: Social Psychology. Capítulos: 18- "Opinion and Attitude: their sociological Shape", y 19- "Sentiments and Attitudes". New Jersey Prentice-Hall, Inc., 1961.

Klineberg, Otto.: Social Psychology. Capítulo 18- "Attitudes and Opinions". New York, Holt, Rinehart and Winston, 1954.

Krech - Crutchfield: Theory and Problems of Social Psychology. Capítulos: V- "Beliefs and Attitudes of men", VI- "Development and change of Beliefs and Attitudes", VII- "The measurement of Beliefs and Attitudes", y VIII- "Public Opinion Research". New York, Mc Graw-Hill Book Co., 1948.

Krech - Crutchfield: Elements of Psychology. New York. Alfred A. Knopf, 1959.

Hartley & Hartley: Fundamentals of Social Psychology. Capítulo XI- "Attitudes and Opinions (con Clyde W. Hart)". New York. Alfred A. Knopf, 1959.

- Lindzey, Gardner (editor): Handbook of Social Psychology. Vol. I,
Capítulo 9- "Attitude Measurement", por Bert F. Green.
Massachusetts. Addison Wesley Publishing Co., 1954.
- Mills C. Wright: La Imaginación Sociológica. México. Fondo de Cultura
Económica, 1961.
- Morgan, Clifford T.: Introduction to Psychology. New York, Mc Graw-
Hill Book Co., Inc., 1956.
- Reemers, H.H.: Introduction to Opinion and Attitude Measurement.
Capítulo IV-
New York. Harper and Brothers, 1954.
- Sherif & Sherif: An Outline of Social Psychology. Capítulos: 15-
"Social Attitudes", y 16- "Attitude Formation and
Change". New York. Harper and Brothers, 1956.
- Sorokin, Pitirim A.: Achaques y Manías de la Sociología Moderna.
Madrid. Aguilar, 1957.
- Young, Kimball: Handbook of Social Psychology. Capítulos: 4- "Foundations of Personality", 14- "Public Opinion", y 18-
"The Measurement of Opinion and Attitude". Londres.,
Routledge & Kegan Paul Ltda., 1957.