

LA FORMULACION DE LAS PREGUNTAS Y LOS EFECTOS DEL CONTEXTO EN PREGUNTAS PARA ENCUESTAS SOBRE RELIGION

J.B.Biliet *

ABSTRACT

In the first section of this work, I will review the main types of effects of answers that are the result on the formulation and the order of the questions about religious topics.

Then, in the third section, I will look for the explanations of the effects of the answer in praxis.

Introducción.

Hace cuatro décadas una serie de experimentos de campo sobre la formulación y la forma de preguntas sobre actitudes fue realizada tanto por investigadores de encuestas académicas como de encuestas comerciales. Estaban tratando de determinar si las respuestas a las preguntas de una encuesta dependían de la formulación y la forma de las preguntas. Estos experimentos se hicieron ampliamente conocidos a través de las ponencias de Cantril (1944) sobre Gauging Public Opinion (Medir la Opinión Pública), y del libro de Payne (1951) (7) The Art of Asking Questions (El Arte de Hacer Preguntas) (Shuman y Presser, 1981:3). En muchos casos se logró demostrar los efectos de formulación que estaban presentes. De acuerdo a Payne de los sucesivos experimentos de campo se podían deducir las reglas prácticas y comprobadas para la formulación y la forma de las preguntas de la encuesta (Payne, 1954: 151-157; 228-237).

A principios de los años 50 dichos experimentos sobre la formulación de preguntas habían desaparecido en gran medida debido a varias razones. El hecho de que las respuestas a una pregunta están afectadas por la formulación y la forma de las preguntas había sido comunmente reconocido por los investigadores de las encuestas. Sin embargo, se ha-

* .Departamento de Sociología. Universidad de Leuven

bía convertido en asunto de poco interés. Casi todos los informes sobre experimentos se limitaban a resultados con una variable en tanto que en los análisis de encuestas había cada vez más preocupaciones por las relaciones entre las variables. Se suponía que la formulación y la forma de las preguntas no afectaban las asociaciones entre las variables. Según Shuman y Presser, en el carácter anecdótico y ad hoc de los primeros experimentos residía otra razón para la disminución del interés por los efectos de la formulación de preguntas. (Shuman y Presser, 1981; 4-5).

Carecían de preocupación teórica suficiente y no permitían la producción de conclusiones generales respecto a las características formales de las preguntas.

En 1964, Shuman y sus colegas del Survey Research Center (Institute for Social Research, Ann Arbor) iniciaron una serie amplia de experimentos de campo. Aunque estos experimentos tomaron en cuenta la investigación inicial sobre la formulación de preguntas, difieren de ella en dos maneras. El trabajo de Shuman se ocupa de asociaciones tanto como de los efectos marginales y abarca más los rasgos generales de la forma de la pregunta que las formulaciones específicas (Shuman y Presser, 1981:6). El método de Shuman que también fue adoptado por importantes organizaciones de encuestas puede considerarse la principal corriente de la tradición experimental actual.

A diferencia de la investigación experimental sobre los efectos que se deben al investigador, en la mayoría de los experimentos sobre la formulación de las preguntas se elaboran preguntas sobre actitudes y no sobre hechos, eventos o comportamientos. Si en los experimentos se parte de preguntas acerca de los hechos, parece posible determinar qué forma de pregunta o formulación producirá más respuestas válidas, ya que en principio habría un "valor verdadero" (respuesta) para cada informante. Suponiendo que el valor verdadero es desconocido se puede recurrir a métodos indirectos para evaluar las distribuciones de las respuestas (Cannell et al., 1981:396-397; Billiet y Loosveldt, 1988).

En cambio, el concepto de "valor verdadero" tiene poco sentido en el contexto de los experimentos sobre la formulación de las preguntas ya que estos tienen que ver con preguntas sobre la actitud en las cuales las respuestas expresan el estado mental interno del informante. Por esto mismo no se pueden utilizar métodos indirectos simples para determinar la validez de una particular variante de formulación de las preguntas (Hagenaars y Heinen, 1982:92). Los efectos de las respuestas se pueden comprobar si dos o más variantes de preguntas producen diferencias que son estadísticamente significativas en cuanto a la distri-

bución de las respuestas, sin embargo es difícil determinar claramente que variante reduce el sesgo de la respuesta.

El hecho de que una cantidad de efectos de la respuesta no se puede interpretar en términos de un error de respuesta, provocó un cambio en el objetivo general de los experimentos sobre la formulación de las preguntas. En lugar de buscar las reglas prácticas para reducir los errores de las respuestas, la comprensión de los efectos se convirtió en el objetivo principal de los experimentos. Los artificios ofrecen oportunidades para llegar a una comprensión más profunda de las respuestas y de los informantes dentro de un contexto social (Schuman, 1982; Schuman y Ludwig, 1983). Los efectos de las respuestas pueden considerarse como datos útiles para la interpretación de las respuestas a preguntas sobre actitudes. Los actuales metodólogos de la encuesta "intentan encontrar la masa sustancial en aquello que para otros podría ser un veneno metodológico" (Tourangeau y Rasinski, 1988).

Por lo común los sociólogos de la religión son muy escépticos respecto al uso de datos que provienen de encuestas. Sin embargo muchos de ellos regularmente hacen uso de datos de los sondeos de opinión, para estudiar las diferencias en actitudes y valores religiosos en diferentes países y en relación a los cambios en el transcurso del tiempo (por ejemplo The European Value Study -El Estudio sobre los Valores en Europa), pero generalmente no están concientes de que los "artificios" pueden afectar sus conclusiones ya que ellos surgen de las formulaciones de preguntas que difieren en algunos detalles.

En la primera sección de este trabajo haré una revisión de los principales tipos de efectos de la respuesta que son el resultado de la formulación y del orden de las preguntas de la encuesta. En la siguiente sección se ilustran estos efectos a través de tres preguntas sobre tópicos religiosos. Luego, en la tercera sección buscaré las explicaciones de los efectos utilizando los "artificios" como datos. Finalmente discutiré algunas sugerencias para trabajar con efectos de la respuesta en la praxis.

1. Cuatro tipos de efectos que se derivan de la formulación de preguntas.

La evidencia empírica que indica qué cambios mínimos en la formulación y en el orden de las preguntas de encuesta pueden causar diferencias sustanciales en la distribución de las respuestas, se deriva de lo que nosotros llamamos los experimentos de split ballot (adjudicaciones por

mitades). Estos experimentos se hacen de la siguiente manera: una pregunta se formula de diferentes maneras: las variantes se dan a informantes escogidos al azar dentro de una muestra equivalente y luego se comparan las distribuciones de las respuestas. A veces se pueden utilizar "datos panel" (que se refieren al grupo) e.d. Los mismos informantes son entrevistados en dos o más ocasiones con diferentes formas de las preguntas.

La mayoría de los hallazgos de la tradición experimental está bien conocida y espero que también lo sea fuera de la comunidad de los investigadores de las encuestas (Dillon, 1986:109-111). Los efectos de la respuesta más discutidos tienen que ver con las siguientes características formales de las preguntas: duración de las preguntas, preguntas abiertas y cerradas, preguntas si/no versus preguntas de selección, preguntas de contraste, el uso de argumentos, preguntas con o sin la alternativa media, la opción "ninguna opinión" y el uso de filtros, el número de categorías de las respuestas, el orden de las alternativas, la posición total de la pregunta en el cuestionario y la secuencia de las preguntas (Molenaar, 1982; Kalton y Schuman, 1982).

Parece que casi todo tipo de variación de forma y de formulación de la pregunta tiene hasta cierto grado un efecto. Los efectos se pueden clasificar según cuatro grandes tipos: (1) limitación de la pregunta, (2) persuasión para responder, (3) cambios en el marco de referencia, (4) suministrar información no intencionada.

1) Limitaciones de la pregunta

En el contexto de las entrevistas para encuestas, parece que los informantes aceptan "las reglas del juego" tal como los transmite la forma de la pregunta y con toda conciencia tratan de trabajar dentro de este marco una vez que hayan aceptado la entrevista (Schuman y Presser, 1981:299). De esta manera una serie de efectos de la respuesta se pueden atribuir a las limitaciones de la pregunta (Schuman y Presser, 1981:299).

Los efectos más graves pueden ser el resultado de la omisión de categorías que muchos entrevistadores utilizarían si fuesen disponibles (no conocen los filtros, la alternativa media). Las limitaciones de la pregunta también contribuyen a que haya diferencias en las respuestas a preguntas abiertas y cerradas. En gran medida las respuestas a preguntas cerradas se ven limitadas por las alternativas señaladas. Los informantes no darán espontáneamente una respuesta no enlistada, incluso cuando la lista no refleja sus propias prioridades, incluso si alternativas muy importantes se hubiesen omitido. Sin embargo las respuestas alternativas enlistadas para una pregunta cerrada pueden ser útiles para ex-

plicar el marco de referencia propuesto (Schuman y Presser, 1981:86, 299-300).

2) La persuasión para responder

El segundo tipo de los efectos de la respuesta tiene que ver con lo persuasivo de la pregunta. Para el caso de preguntas no equilibradas (e.d. ninguna alternativa negativa explícita) y las preguntas que tienen una tendencia parcial (one sided) así como para los enunciados acuerdo-desacuerdo que en sí presionan al informante hacia un acuerdo, algunos informantes podrían sentirse obligados o estar de acuerdo con una afirmación hecha por el entrevistador. Schuman argumenta que la persuasión para responder debe ser diferenciada de las limitaciones de la pregunta ya que se trata de procesos totalmente diferentes. Las limitaciones de la pregunta juegan un papel crítico en la definición de lo que es una respuesta legítima en el sentido simple de las "reglas del juego". Por el contrario, la interpretación de la persuasión para responder aún es ambigua (Schuman y Presser, 1981:301).

La presión emocional y social ejercida sobre los informantes para escoger una respuesta que coincide con la dirección sugerida puede surgir de diferentes atributos formales de una pregunta. Los informantes demuestran una tendencia mayor a dar respuestas positivas cuando existe un grado mayor de sugestión positiva; ésta se debe a las clausulas y a los términos emocionalmente cargados de la pregunta. Si las opiniones positivas de otras personas ("alguna gente... otra gente") se enfatizan más fuertemente, los informantes demuestran una mayor preferencia para tales opiniones. También es más probable que los informantes escojan las categorías de respuestas que expresan juicios positivos cuando el objeto de la pregunta se formula en términos más positivos (Molenaar, 1986:i66). Los informantes están obligados a escoger una de las categorías de respuesta ya dadas en lugar de ofrecer una respuesta diferente.

(3) Cambios del marco de referencia

Un tercer tipo de efecto de la respuesta se refiere al marco de referencia del informante. El contexto de la pregunta, es decir las preguntas precedentes, juegan un papel decisivo en la determinación del significado de esta pregunta. Las preguntas precedentes pueden modificar su significado o pueden concentrar la atención del informante. La respuesta se puede expresar en contraste con o conforme a la respuesta dada a preguntas previas (Schuman y Presser, 1981:28-49; Schuman y Ludwig, 1983; Bishop et al., 1985).

Debido a los efectos que se derivan del contexto, la comparación entre las distribuciones de las respuestas a una misma pregunta en diferentes sondeos de opinión se vuelve extremadamente difícil. Cambios sustanciales a través del tiempo o algunas diferencias entre las poblaciones se pueden atribuir simplemente a las diferencias del contexto (Kaltan y Schuman, 1952:54). Es casi imposible evitar los efectos del contexto. En la actualidad los metodólogos de las encuestas ni siquiera sienten la necesidad de evitarlos ya que se supone que éstos efectos expresan actitudes reales. El significado de los efectos del contexto se puede asir mediante una interpretación cuidadosa de los datos, apoyada por los conocimientos de los psicólogos cognitivos (Tourangeau y Rasinski, 1988; Strack et al., 1987).

(4) Proporcionar información no intencional

El cuarto tipo de efecto tiene que ver con la información no intencional, proporcionada por el investigador mediante las escalas de respuestas. Este efecto se da en las preguntas en las que se le pide al informante reportar sobre la frecuencia con la que recurre a cierto comportamiento. Si a los informantes se les pide señalar la alternativa apropiada entre un conjunto de categorías proporcionadas, ellos pueden suponer que el margen de respuestas alternativas refleja las suposiciones del investigador respecto a la distribución del comportamiento entre la población. Si este es el caso, del margen de las respuestas alternativas los informantes pueden inferir que una forma particular de comportamiento es típico o socialmente deseable (Schwarz et al., 1985; 1987).

2. Los efectos de la formulación de la pregunta y el compromiso con la iglesia.

En esta sección discutiré tres ejemplos de efectos provocados por la formulación de la pregunta en el campo de la sociología de la religión. El primer ejemplo se refiere a las diferentes mediciones del tamaño de las denominaciones en los Países Bajos. Generalmente se utilizan dos tipos de preguntas: la pregunta de un paso y la pregunta de dos pasos. Las diferencias entre los resultados de estos dos tipos de preguntas se analizan a través de encuestas nacionales en el período de 1971-1985 (Oudhof, 1985; Oudhof y Pannekoek, 1988).

Los otros dos ejemplos provienen de un experimento split ballot en Flandes ¹ (Billiet, Waterplas y Loosveldt, 1987). En un experimento se utilizó una pregunta abierta y una cerrada para detectar la razón principal por la cual los informantes bautizaban a sus hijos. El otro experi-

mento tenía que ver con otra pregunta sobre la convicción filosófica o religiosa del informante; esta se hizo antes y después de una pregunta sobre la asistencia a la iglesia.

Estimación sobre el tamaño de las denominaciones religiosas

Las estimaciones sobre la extensión de las denominaciones religiosas en los Países Bajos varían considerablemente dependiendo de la formulación de la pregunta que se utilizó. Es difícil hacer una traducción correcta al inglés de las preguntas en holandés² ya que el concepto de "levensbeschouwelijke groepering" no tiene un equivalente específico en inglés. La estructura de la pregunta de un paso y la de dos pasos es la siguiente:

pregunta de un paso

¿a que denominación religiosa pertenece usted?

- ninguna
- católica romana
- holandesa reformada
- calvinista
- otras

pregunta de dos pasos

a) ¿Usted se considera miembro de una denominación religiosa?

- si
- no

b) ¿A qué denominación pertenece usted?

- católica romana
- holandesa reformada
- calvinistas
- otras

Las diferencias entre estas dos mediciones para una serie de encuestas nacionales se muestran en la tabla 1.

Tabla 1

Estimación del tamaño de las denominaciones en los Países Bajos en encuestas que utilizan formulaciones diferentes de la pregunta

(porcentajes)

Católico Ro-
mano

Holande -
sa Refor-
mada

Calvi -
nista

Otra
Deno -
mina -
ción

Ninguna

Preguntas de un paso

1971	39.8	23.8	9.8	3.1	23.7
1977	39.6	21.4	9.0	3.3	26.9
1980	38.7	20.3	8.1	4.0	28.6
1983	37.7	19.3	7.0	4.3	30.5
1984	37.3	19.0	6.6	6.0	31.1

Preguntas de dos pasos

1971	37.7	19.6	7.6	3.9	30.7
1977	34.6	16.2	7.1	3.1	38.2
1980	32.6	14.7	6.5	3.3	42.3
1983	30.2	13.4	5.7	3.9	46.5
1984	29.4	13.0	5.4	4.2	47.9
1985*	28.6	13.4	8.0	2.8	47.0

Fuente: J. Oudhof, 1985:14-17. Estimación de la tendencia a base de una serie de encuestas nacionales 1971-1983.

Extrapolación para 1984.

* SOCON-Onderzoek, 1985 (Felling et al., 1987:54-56).

Los datos de esta tabla provienen de diferentes encuestas nacionales llevadas a cabo en los mismos períodos. Tenemos un efecto obvio que se debe a la formulación de la pregunta, si comparamos la parte superior de la tabla con la parte inferior para cada categoría en cada año; las diferencias más grandes aparecen en la categoría "ninguna denominación". El porcentaje de informantes que reportaron "ninguna denominación" es esencialmente mayor si se utilizan las preguntas de dos pasos en lugar de la pregunta de un paso. La pregunta de dos pasos reduce el tamaño de las denominaciones. El efecto de la formulación resulta ser el mayor para los informantes Católicos Romanos y los Holandeses Re-

formados y el más pequeño para los Calvinistas. El otro hallazgo importante es que el efecto de la formulación se incrementa con el tiempo, siendo el mayor para 1983 y 1984 y el más pequeño para 1971. Explicaré en la sección tres que las diferencias de los efectos de la formulación entre las denominaciones y los períodos de tiempo representan datos útiles para los sociólogos de la religión. Tales "artificios" pueden proporcionar alguna información sobre fenómenos reales, por ejemplo el compromiso religioso, si comprendemos los procesos que producen los efectos de la formulación.

En 1985 se llevó a cabo un verdadero split ballot con estos dos tipos de preguntas; se hizo entre 4,300 mujeres que pertenecían al panel del proyecto de investigación llamado "Formación de Familias en los Países Bajos". Las diferencias entre estos dos tipos (en cuanto a puntos de porcentajes) son las siguientes: +5.9 para la categoría de "ninguna denominación", -4.1 para los católicos romanos y -3.3 para los holandeses reformados. En las categorías de "calvinista" y "otras" no había ningún efecto de la formulación (Oudhof y Pennekoek, 1988:13-14). Comparado con la población en general, los efectos de la formulación parecen ser más pequeños para las mujeres. También este hecho puede ser útil para comprender lo que está sucediendo.

¿De qué tipo de efecto de la pregunta se trata aquí? ¿Se trata de las limitaciones de la pregunta o de la persuasión para responder? Opino que tenemos una combinación de ambas. A diferencia de la pregunta de un paso la primera parte de la pregunta de dos pasos (una pregunta si/no) hace que la alternativa "ninguna" sea una respuesta más aceptable. Las personas que piensan que no pertenecen a ninguna denominación especificada ya se filtran mediante el primer paso. La pregunta de un paso que es directiva lleva al informante a una de las categorías de denominaciones especificadas (Molenaar, 1982). La alternativa "ninguna" no se cita explícitamente. De esta manera los informantes que no se consideran pertenecientes a una denominación tienen que superar la presión ejercida por la formulación de la pregunta. De estas diferencias de acuerdo a las confesiones, al tiempo y al género podemos aprender que la capacidad para superar esta presión varía entre los tipos de informantes. Algunos informantes son más sensibles que otros a los efectos de la formulación de la pregunta. ¿Cuáles son? Consideraré esta pregunta esencial en la sección 3.

Los motivos principales para el bautizo: La limitación de la pregunta

En un experimento split ballot en el cual utilizamos una pregunta abierta y una cerrada, preguntamos a dos grupos de mujeres Católicas

Romanas ³ acerca de los motivos principales en favor del bautizo de su(s) hijos(s).

Forma A: "Ud. ha bautizado a su(s) hijo(s). ¿Cuáles fueron las razones principales en favor del bautizo de su(s) hijo(s)?" (Insistir: ¿Aún hay otra razón?)

Forma B: "Ud. ha bautizado a su(s) hijo(s). En esta tarjeta (entregar tarjeta 3) hay algunos motivos por los cuales los padres bautizan a su(s) hijo(s). ¿Vamos a leerlos juntos y después yo le preguntaré por las tres razones más importantes por las que usted ha bautizado a su(s) hijo(s)?"

- El niño se integra a la comunidad religiosa (1)
- El niño no tendrá problemas para adaptarse si eventualmente va a una escuela católica (2)
- Es una oportunidad para celebrar la llegada de un niño a la familia (3)
- El bautizo ofrece las bases para que el niño haga su primera comunión, sea confirmado y se case por la iglesia (4)
- Queremos que el niño tenga una educación religiosa (5)
- Es una buena costumbre (6)
- Es una buena oportunidad para una celebración (7)
- El niño sacará provecho de la instrucción religiosa ya que se le transmiten valores importantes tales como la honestidad, la justicia, la solidaridad y la dedicación (8)
- Todos nuestros amigos y vecinos han bautizado a sus hijos (9)
- El bautizo es un sacramento mediante el cual recibimos la gracia de Dios (10)
- Los abuelos insisten en ello (11)
- Otras razones (12)

En lo que se refiere a la pregunta abierta (se insitió en el mayor número posible de motivos) las 171 informantes proporcionaron 248 respuestas (promedio 1.73). Para el caso de la pregunta cerrada se le pedía a la informante presentar tres razones; de las 159 informantes se obtuvieron 464 respuestas (promedio 2.8). Se puede apreciar en la siguiente tabla que el 95.3% de todas las respuestas caben dentro de las

categorías de respuestas dadas. Respecto a la pregunta abierta sólo el 48% de las respuestas se podían ubicar dentro de las categorías de respuesta de la pregunta cerrada.

Tabla 2.

Experimento con una pregunta abierta y una pregunta cerrada respecto a las razones principales de bautizar a el/los hijo(s).

(porcentaje de respuesta y de informantes).

	FORMA DE LA PREGUNTA			
	A (abierta)		B(cerrada)	
	Respues - tas	In - form - antes	Res- puestas	Inform - antes
(1) Será miembro de una comunidad religiosa	0.4	0.7	14.2	39.6
(2) No hay peligro que no se integre	0.4	0.7	7.1	19.8
(3) Recibir al hijo en la familia	0.4	0.7	2.8	7.8
(4)participa posteriormente en rituales	13.3	22.8	19.8	5.4
(5) Educación religiosa mejor.	8.1	13.8	16.2	45.2
(6) Una buena costumbre	18.2	31.0	6.7	18.7
(7) Hacer una fiesta	0.4	0.7	1.1	3.0
(8) Valores importantes	0.0	0.0	16.8	47.0

(9) También los amigos lo hacen

0.4 0.7 1.1 3.0

(10) Sacramento

6.5 0.7 7.1 19.8

(11) Los abuelos, la familia insisten

22.2 38.0 5.6 15.7

Subtotal

48.0 82.1 95.3 152.4

(13) Tuvimos una educación católica

22.2 37.9 0.7 1.8

(14) Convicción personal

21.4 36.6 0.2 0.6

(15) Ninguna limitación para una selección futura

3.2 5.5 0.9 2.4

(16) Respuestas negativas

3.2 5.5 0.2 0.6

(20) No codificables

2.0 3.4 0.0 0.0

Subtotal

52.0 89.0 4.7 5.4

Total

100.0		100.0	
(248)	(N = 145)	(464)	(N = 166)

El efecto abierto/cerrado se puede considerar como ejemplo para la limitación de la pregunta. Respecto a la pregunta abierta una gran cantidad de informantes dió dos respuestas sencillas sin ninguna argumentación teológica, refiriéndose a su propia educación y visión del mundo. Estas categorías no están presentes en las preguntas cerradas. Si lo fuesen podríamos esperar que un número imponente diera estas respuestas simples a costo de las categorías de respuestas más específicas. Dos categorías de respuestas que pertenecen a la pregunta cerrada y que se refieren a la comunidad religiosa y a los valores están casi totalmente ausentes en la pregunta abierta. Las respuestas socialmente no deseables (desde el punto de vista de la socialización religiosa), tales como las exigencias y las tradiciones de la familia se expresaban con más frecuencia a través de la pregunta abierta.

Ahora bien, qué tipo de pregunta provoca las respuestas más válidas, es la abierta o es la cerrada. Para llegar a una decisión recurriremos a la sección 3 en donde buscaremos las diferencias en cuanto a las respuestas a las preguntas cerradas y a las abiertas, según la participación religiosa de los informantes.

La afiliación religiosa/filosófica: un efecto del contexto

Para un experimento split ballot se hizo una pregunta respecto a la afiliación religiosa o filosófica del informante utilizando contextos diferentes para la pregunta.

“¿Es Ud. ateo, un pensador libre, cristiano, católico, pertenece a otra afiliación o no tienen ninguna en particular?”

Esta pregunta se hizo después (forma A) y antes de (forma B) tres preguntas sobre la participación en la iglesia (bautismo, boda religiosa y asistencia a la iglesia). Gracias a la investigación experimental sabemos que el orden de las preguntas afecta más a las preguntas generales sobre la actitud y menos a las preguntas que se refieren a hechos específicos (Schuman y Presser, 1981:37; Presser y Ludwig, 181). De esta manera para la forma A puede esperarse un efecto del contexto que afecta la respuesta del informante sobre su afiliación religiosa y se debe a la pregunta anterior sobre los hechos. Este efecto podría derivarse únicamente de la respuesta a esta pregunta⁴, ya que sólo para la información sobre la asistencia a la iglesia se constata una variación sustancial entre los informantes.

El efecto que tiene el orden para la pregunta sobre la afiliación religiosa/filosófica
(porcentajes).

Afiliación religiosa/filosófica	A Después de ítems sobre la asistencia a la iglesia	B Antes de ítems sobre la asistencia a la iglesia
ateo	2.2	3.7
pensador libre	4.5	7.4
cristiano	39.9	25.4
católico	40.5	53.4
otra	3.9	2.1
ninguna	8.4	7.9
total	100.0 (178)	100.0 (189)

$$X^2 = 11.76; df = 5; p = 0.038$$

Parece que la pregunta precedente, referida a la asistencia a la iglesia, influye en la cantidad de informantes que se declaran como "católicos" o como "cristianos". Es menos probable que los informantes se designen como "católicos" después de haber reportado su grado de asistencia a la iglesia.

Es lógico que todos los católicos son cristianos, sin embargo en términos sociológicos no queda muy claro a lo que se refieren los católicos belgas cuando se declaran como "católicos" o "cristianos". Muy a menudo se ha sugerido que los católicos menos comprometidos y más "progresistas" se designan con mayor probabilidad como "cristianos". En este

experiemento la información precedente que se refiere al grado de asistencia a la iglesia parece cambiar el significado de los conceptos. Es probable que algunos informantes que habían reportado un bajo grado de participación en la iglesia hayan vacilado en definirse como "católicos". Esto se examinará en la siguiente sección.

3. Los efectos de la formulación en cuanto datos sustanciales

Hasta ahora interrumpimos la presentación de los efectos de la formulación en el momento en el que surgieron algunas preguntas respecto a las diferencias entre los tipos de informantes. ¿Quiénes son los más sensibles al filtro en la pregunta de dos pasos? ¿Es posible diferenciar las respuestas que se dieron a la pregunta abierta y a la cerrada según el compromiso que el informante tiene con la iglesia? ¿podemos suponer que los reportes anteriores de los informantes respecto a su reducida asistencia a la iglesia nos indiquen que son "cristianos" y no "católicos"?

Estas preguntas que requieren de una comprensión más profunda de los efectos de la formulación de la pregunta revelan un cambio en el acercamiento a los "artificios". Los efectos de la formulación de la pregunta no son considerados como errores de la medición sino más bien como fenómenos sustanciales e interesantes, con un status propio. Si estos efectos se toman como datos sustanciales para interpretarlos se necesita la información sobre su relación con las características del informante.

Según Schuman y sus colegas las variables relacionadas con los antecedentes (edad, sexo, educación), los rasgos psicológicos (p.ej. conformidad) pero también algunas características de la actitud como la fuerza y la cristalización de la actitud podrían tener importancia específica.

El concepto de la "fuerza de la actitud" se refiere a la intensidad de los sentimientos hacia un objeto de la actitud y a su importancia para el informante. En lo que se refiere a las actitudes, la "cristalización" tiene que ver con la existencia de una actitud anterior y a la persistencia en el tiempo (confiabilidad). Estos dos aspectos parecen estar estrechamente relacionados. La fuerza de la actitud se puede medir con algunas preguntas respecto a la importancia de un asunto que tiene que ver con la actitud del informante (Schuman y Presser, 1981:234-239). Inicialmente Schuman confió en que los efectos de la formulación de la pregunta ocurren más fácilmente entre los que tenían sentimientos menos inten-

tos sobre ciertos asuntos o entre quienes sólo les asignaban una importancia débil (Schuman y Presser, 1981:304).

Los cambios de la afiliación y de la participación en una denominación confesional

Un excelente ejemplo de las ideas de Schuman y Presser proporciona la medición que se ha hecho repetidas veces del tamaño de las denominaciones de los Países Bajos en las que se han utilizado dos tipos de preguntas. Dos acercamientos son posibles: 1) Si partimos de la relación entre la fuerza de la actitud y la sensibilidad hacia los cambios en la formulación de la pregunta es permisible utilizar la información sobre las diferencias crecientes entre estas dos mediciones como indicador de los cambios que se dan en la participación religiosa. De esta manera el "artificio" proporciona información adicional sobre la realidad social. 2) Suponiendo que existe una relación entre la fuerza de la actitud y los efectos de la formulación de la pregunta, podemos someterla a un examen recurriendo a datos adicionales.

Cuando en 1986 revisamos por primera vez los datos de la tabla 1 nos dimos cuenta que el efecto creciente de la formulación de la pregunta a través del tiempo parece indicar algo sobre la naturaleza cambiante de la participación en la iglesia de los Países Bajos. A un nivel superficial los datos de esta tabla sólo reportan números cada vez menores de los católicos romanos y de los holandeses reformados. Sin embargo si suponemos que los miembros de las iglesias que tienen una participación reducida son más sensibles a la formulación de la pregunta debido a sus sentimientos débiles respecto al objeto de la actitud, entonces la tabla indica que existe un número creciente de católicos romanos y de holandeses reformados con una participación muy débil. Las diferencias entre las preguntas de un paso y las de dos pasos aumentan para el período de 1971 a 1984 debido a los números crecientes de miembros marginales de la iglesia. De la tabla 1 también podemos aprender que los calvinistas y los pequeños grupos religiosos ("Otras") no se enfrentan a números crecientes de miembros marginales.

Partiendo del segundo acercamiento es posible comprobar las hipótesis respecto a la relación entre los efectos de la formulación de la pregunta y la fuerza de la actitud. De los datos adicionales sabemos que en los años 70 la participación de la iglesia estaba disminuyendo entre los católicos romanos y los holandeses reformados (Van Hemert, 1980:191; encuestas de la CBS, 1974-83, Bobbelaere, 1989:88-92). También es conocido que las mujeres y los calvinistas participan más que los hombres y los católicos romanos o los holandeses reformados. Por lo

mismo podemos esperar efectos menores para 1971, pero también para las mujeres (el estudio sobre la formación de la familia) y los calvinistas... Esta hipótesis fue comprobada por Oudhof y Pannekoek mediante un análisis log lineal (logaritmos lineales) y la utilización de los datos panel y un split ballot. Ellos sacan las siguientes conclusiones:

“Comparado con la gente que sólo de vez en cuando va a la iglesia, la selección del tipo de pregunta parece tener menos consecuencias para las personas que asisten regularmente a la iglesia. El efecto del tipo de pregunta sobre el porcentaje de la categoría ‘ninguna confesión’ es mayor que el efecto de la ‘edad’, pero es menor que los efectos de la ‘frecuencia de asistir a la iglesia’ y del ‘estado civil’. Los resultados autorizan la suposición de que para mucha gente pertenecer a una confesión no se resuelve con decir ‘sí’ o ‘no’; además podría ser mejor hacer un intento para medir el grado de la participación en una confesión determinada” (Oudhof y Pannekoek, 1988:1).

Participación en la iglesia y la estructura de la pregunta

Parece que la estructura de la pregunta (abierta contra cerrada) afecta el tipo de razón que dan los informantes para bautizar a sus hijos (véase tabla 2). Para la pregunta cerrada el significado de las respuestas es menos ambiguo que para la pregunta abierta ya que se da un conjunto de categorías de respuestas bien definidas. La ambigüedad de la respuesta a una pregunta abierta se hace más manifiesta si comparamos la respuesta “teníamos una educación católica” entre los informantes que tenían diferentes grados de participación en la iglesia. Esta respuesta es probable tanto para católicos poco practicantes como para las personas que asisten regularmente a la iglesia. No me puedo imaginar que la categoría “educación católica” tenga el mismo significado para los católicos que tienen una participación intensa que para los que no la tienen.

Para poder comparar el patrón de respuesta en función de la participación en la iglesia⁵ para las dos condiciones experimentales, clasifiqué las razones del bautismo dentro de un grupo limitado de categorías de respuestas⁶. La tabla 4 demuestra que los porcentajes de los informantes según su grado de participación dentro de la iglesia caben en cada categoría de respuesta. Podemos comparar la parte superior de la tabla (pregunta abierta) con la parte inferior (pregunta cerrada).

Es posible estimar la validez de las dos preguntas recurriendo a una forma débil de validez de la construcción confiando en que las respuestas que reflejan los valores y la doctrina de la iglesia sean más probables para los que participan más. En lo que se refiere a la referencia a los

principios religiosos, ambas preguntas se ajustan muy bien a los que asisten a la iglesia. Es sorprendente que grandes cantidades de no católicos y católicos con poca participación caben en esta categoría. Esto se debe a la ambigüedad de la respuesta "teníamos una educación católica" para la pregunta abierta. A diferencia de la pregunta cerrada, en la pregunta abierta, sólo un número reducido de católicos con alta participación menciona la referencia a la educación religiosa de los hijos o la transmisión de los valores. El hecho de que tantos católicos poco practicantes (69.6%) den esta respuesta puede revelar una tendencia más significativa hacia la deseabilidad social para la pregunta cerrada.

Tabla 4.

Categorías de respuesta que fueron reducidas para la pregunta abierta y la pregunta cerrada respecto a las causas principales de bautizar a los hijos de acuerdo a la participación en la iglesia

(porcentaje de informantes)

Razones para bautizar a los hijos.	ni católico ni cristiano	católico no practicante	asisten - asistencia irregular a la iglesia	asistencia regular a la iglesia
Pregunta Abierta				
1. Principios religiosos	34.8	64.5	86.9	6.58
2. Educación/ valores	0.0	8.1	21.7	27.0
3. Ninguna limitación para selecciones futuras	30.4	38.7	39.1	10.8
4. costumbre/mayoría	60.9	43.6	39.1	16.2
5. Fiesta/celebración				

	0.0	1.6	4.4	0.0
6. Otros	21.7	9.7	4.4	2.7

TOTAL (N: informantes)

	23	62	23	37
(respuestas)	34	103	42	53

Pregunta	Cerrada			
1. Principios religiosos				
	17.9	48.7	80.0	76.9
2. Educacion/valores				
	21.4	68.9	95.0	94.8
3. ninguna limitacion para selecciones futuras				
	67.9	79.7	55.0	30.8
4. Costumbrc/mayoria				
	75.0	32.4	10.0	10.3
5. Fiesta/celebración				
	10.7	16.2	5.0	2.6
6. Otros				
	0.0	1.4	0.0	0.0

TOTAL (N: informantes)

	28	74	20	39
(respuestas)	54	183	49	84

La suma de los porcentajes puede exceder los 100 ya que cada informante podría dar hasta tres respuestas (respuesta múltiple).

Considerando que en promedio se dieron menos respuestas en la pregunta abierta, el patrón para la tercera y la cuarta categoría (socialmente no deseable) parece ser similar para ambas formulaciones de la pregunta. No es sorprendente que tantos no católicos y católicos excomulgados ofrecen estas razones para el bautismo ya que las instituciones católicas predominan en la vida pública de Flandes. Los hijos no bautizados podrían tener dificultades considerables posteriormente.

Si comparamos la pregunta cerrada con la abierta, es más probable que los católicos excomulgados digan en la pregunta cerrada que bautizaron a sus hijos por las celebraciones de la familia. Esto puede constituir una respuesta válida para ellos. Para la pregunta abierta se dieron más respuestas no codificales e inadecuadas (categoría).

Para ver más claramente lo que está sucediendo dividimos las respuestas en dos subgrupos mutuamente excluyentes: aquellos que dan por lo menos una respuesta no deseable desde el punto de vista "católico"⁷ (razones pragmáticas, conformidad con la familia, amigos, etc.) y aquellos que no dan ninguna de estas razones. La tabla 5 muestra un efecto de la interacción entre las razones, la participación en la iglesia y la estructura de la pregunta (abierta/cerrada).

En el experimento con la pregunta cerrada la relación esperada entre la participación en la iglesia y el tipo de razón es más fuerte. De hecho una regresión logística por pasos cuya variable dependiente es el tipo de razón del bautismo (K) y cuyas variables independientes son la participación en la iglesia (I) y la estructura de la pregunta (Q) suministra el siguiente modelo no jerárquico: $K = I \cdot Q^8$.

Tabla 5.

Tipo de razones para el bautizo de los hijos, según la participación en la iglesia y la condición experimental

(porcentajes de los informantes)

Tipo de razones para bautizar a los niños	ni católico ni cristiano	católico no practicante	asisten - te irregular	asistente regular
---	--------------------------	-------------------------	------------------------	-------------------

Ninguna razón explicable

47.8 62.5 78.3 81.1

Por lo menos una razón explicable

52.2 35.5 21.3 18.9

TOTAL (números abs.)

23 62 23 37

$$X^2 = 4.69, df = 3, p = 0.195, \text{Cramer's } V = 0.162$$

PREGUNTAS CERRADAS

Ninguna razón explicable

25.0 71.6 85.0 94.9

Por lo menos una razón explicable

75.0 28.4 15.0 5.1

TOTAL (números abs.)

28 74 20 39

$$X^2 = 23.497, df = 3, p = 0.000, \text{Cramer's } V = 0.351$$

Partiendo de la "validez constructiva", la pregunta cerrada parece producir más respuestas no adecuadas, ambigüas y generales. La búsqueda por más razones no parece efectiva en la pregunta abierta. Por estas razones podría ser preferible la pregunta cerrada.

Católicos o cristianos: ¿un cambio del significado?

En el tercer ejemplo suponemos un cambio en cuanto al marco de referencia de la respuesta a la pregunta sobre la afiliación religiosa (filosófica ya que algunos informante se dieron cuenta de que eran católicos no practicantes). El ítem precedente (asistencia a la iglesia) proporciona un marco de interpretación para el ítem que sigue (definición de la afiliación religiosa/filosófica) ya que influye en el punto de

vista del informe respecto al contraste entre los marbetes "católico" y "cristiano".

Si esta interpretación es válida podemos esperar que un porcentaje sustancialmente más alto de los informantes entre los católicos no practicantes se autodesigne como "cristiano" dentro de la condición experimental en el cual primero se hizo la pregunta respecto a la asistencia a la iglesia.

Tabla 6.

Afiliación religiosa/filosófica según la asistencia a la iglesia y el orden de las preguntas

(porcentajes de aquellos quienes se autodesignan como "cristianos").

orden de las preguntas	católi - co no practi - cante	asisten - cia irre- regular	asistencia regular
la asistencia a la iglesia precede	49.3 (36)	51.9 (14)	50.0 (21)
la asistencia a la iglesia sigue	32.2 (28)	27.3 (6)	35.0 (14)

* Números absolutos entre paréntesis

Si comparamos tanto los que van regularmente como los que van irregularmente a la iglesia con los católicos no practicantes, vemos que estos últimos no demuestran una mayor tendencia a proclamarse "cristianos".

tianos" partiendo de la condición experimental en la cual precedía la pregunta sobre su práctica religiosa. Se tiene que rechazar la suposición que el cambio del significado es producido por la conciencia de ser un católico con poca participación. Aún es confuso saber lo que está sucediendo aquí.

Conclusiones: ¿qué hacer?

La utilización de los datos de la encuesta requiere de una comprensión total del proceso que subyace al proceso del preguntar y del contestar. La entrevista para una encuesta no se puede concebir como una simple recolección de los datos. Parece más fructífero considerar las entrevistas para las encuestas como datos constructivos (Bateson, 1984). Esto significa que la reactivación es una parte inherente del cuestionario y del proceso de entrevista. Por esto mismo los artificios no deben y no pueden depender totalmente de los datos. En cuanto a que los efectos de la formulación de la pregunta difieren de los "errores de respuesta" deben ser tratados como datos útiles para una interpretación significativa para una mejor comprensión de las mediciones.

Este punto de vista respecto a los datos de encuestas choca tanto con el rechazo de los datos de la encuesta por parte de los sociólogos que utilizan la interpretación como la confianza ciega de las personas que los utilizan de manera ingenua. En la práctica "normal" no se observan los efectos de la formulación de la pregunta ya que las formulaciones de la pregunta no varían entre los informantes. Sin embargo los efectos siguen estando presentes porque cada formulación de una pregunta produce sus propios efectos. Si estos efectos se descuidan se llega a conclusiones inválidas sobre las distribuciones de la respuesta así como respecto a las asociaciones entre las variables.

¿Qué se puede hacer en la praxis? En las situaciones en las cuales los efectos pueden considerarse como "errores de la respuesta" ya existen reglas comprobadas para reducirlos. Para las otras situaciones como en los ejemplos presentados en este papel se pueden utilizar otras estrategias.

Como resultado del número creciente de estudios y experimentos metodológicos muchos efectos de la formulación de la pregunta y de su orden ya han sido estudiados y comprendidos. En estos casos el investigador informado puede esperar el tamaño y la dirección de los efectos de las formulaciones específicas de la pregunta, incluso sin

utilizar los split ballot. Para las situaciones dudosas en las cuales no existe una información previa sobre dichos efectos los investigadores de las encuestas deberían recurrir al split ballot como práctica normal, sobre todo cuando tienen ítems críticos en sus cuestionarios. Los efectos de la formulación de la pregunta deben tomarse en cuenta para el análisis de los datos de encuestas.

NOTAS

¹ Las dos submuestras abarcan 179 (forma A) y 191 (forma B) mujeres casadas del área de Ghent. Los cuestionarios A y B contenían 40 preguntas experimentales que fueron separados mediante grupos de preguntas ordinarias. Aunque las muestras son pequeñas, encontramos 23 efectos significativos ubicados en el nivel 0.05. había otros 4 efectos significativos en el nivel 0.10. ninguna de las 120 preguntas ordinarias demuestran diferencias significativas en las dos formas.

² Pregunta de un paso: "Tot welke kerkgenootschap of levenschouwelijke groepering rekent U zichzelf? Geen, Rooms-Katholiek, Nederlands Hervormd, Gereformeerd, Andere.

Pregunta de dos pasos: a) Beschouwt U zichzelf als behorend tot een kerkgenootschap of levensbeschouwelijke groepering? Ja/Neen

Indien ja: b) Welke kerkgenootschap of levensbeschouwelijke groepering is dat 7 Rooms-Katholiek, Nederlands Hervormd, Gereformeerd, Andere.

³ En las muestras el 98.6% de los informantes fué bautizado en la Iglesia Católica Romana.

⁴ "¿Va Ud. a veces a la iglesia? (entregar tarjeta 12). ¿Sucedé esto sólo en ocasiones especiales, sólo en días de fiestas religiosas, apenas una vez al mes, más que una vez al mes o cada sábado o domingo?"

⁵ Participación en la iglesia: un índice a base de la práctica religiosa y afiliación religiosa/filosófica.

⁶ La relación entre las categorías de la tabla 2 y la tabla 4 es la siguiente: (1) principios religiosos (1, 10, 13, 14); (2) educación/valores (5, 8); (3) ninguna limitación para una selección futura (2, 4, 15); (4) costumbre/mayoría (6, 9, 11); (5) fiesta/celebración (3, 7); (6) otras (16, 20). Restricción: un informante sólo se cuenta una vez dentro de cada categoría nueva.

⁷ Las categorías 2, 6, 7, 9, 11, 15, 16 de la tabla 2.

⁸ Modelo	log. probabilidad	lo apro - piado del fit chi sq	df	p
K - Q	-187.81	50.704	6	0.000
K - Q, I*Q	-183.88	42.84	3	0.000
K - I	-166.27	7.624	4	0.106
K - I, I*Q	-162.89	0.844	1	0.079

Mejoramiento de la chi cuadrada = 6.78

El modelo (K - I, Q, I*Q) no puede ser comprobado (df = 0).

Traducción de Dagmar Freisinger

BIBLIOGRAFIA

- BATESON, N.
1984 **Dataconstruction in social surveys**, London, George Allen and Unwin.
- BILLIET, J.
1986 **'De invloed van de vraagformulering op de kwaliteit van de antwoorden'**, Economisch en Sociaal Tijdschrift, 40, pp. 421-441.
- BILLIET, J., G. LOOSVELDT and WATERPLAS, L.
1984 **Het survey interview onderzocht: Effecten van het ontwerp en gebruik van vragenlijsten op de kwaliteit van de antwoorden** (Leuven, Sociologisch Onderzoekinstituut).
- BILLIET, J. and LOOSVELD, G.
1988 **'Improvement of the Quality of Responses to Factual Survey Questions by Interviewer Training'**, Public Opinion Quaterly, 52, pp.191-211.
- BILLIET, J., WATERPLAS, L. and LOOVELDT, G.
1988 **Response-effecten bij survey-vragen in het Nedderlands taalgebied**, Leuven, SOI.
- DOBBELAERE, K.
1989 **'Secularization, Pillarization, Religious involvement and Religious Change in the Low Countries'**, T.M GANNON, (cd), World Catholicism in transition, New York, Mac Millan, pp.70-80.
- CANTRIL, H.
1944 **Gauging Public Opinion**, Princeton, Princeton University Press.
- CONVERSE, J.M.
1976 **"Predicting no opinion on the polls"**, Public Opinion Quaterly, 40, pp. 515-530.
- FELLING, A., PETERS, J. en SCHEREUDER, O.
1987 **Religion in Deutch Society 85: Documentation of a National Survey on Religious and Secular Attitudes in 1985**, Amsterdam, Steinmetz Archive

- JABINE, TH.B., M.L. STRAF, J.M. TANUR and TOURANGEAU, R.
1984(eds). *Cognitive Aspects of Survey Methodology: Building a Bridge Between Disciplines*, Washington, DC, National Academic Press.
- KALTON, G. and SHUMAN, H.
1982 "The effect of the question wording on survey response questions", *Journal of the Royal Statistical Society*, 145, pp. 42-57.
- MOLENAAR, N.J.
1982 "Response-effects of 'formal' characteristics of questions", in W. DIJKSTRA en J. VAN DER ZOUWEN, (red) *Response behavior in the survey interview*, London Academic Press, pp. 49-89.
- OUDHOF, J.
1985 *Sociaal-Cultureel Kwartaalbericht*, nr.2.
- OUDHOF, J. en PANNEKOEK, J.
1988 "De vraag naar kerkelijke gezindte: een methodologisch dilemma", *Sociaal-Culturele berichten*, nr.2.
- PAYNE, S.L.
1951 *The art of asking questions*, Princeton, U.P.
- SCHUMAN, H.
1982 "Artifacts are in the Mind of the Beholder", *The American Sociologist*, 17, pp. 21-28.
- SCHUMAN, H.
1984 "Response Effects With Subjective Survey Questions", in CH. F. TURNER and E. MARTIN (eds), *Surveying Subjective Phenomena*, Vol I, New York, Russell Sage Foundation, pp. 129-147.
- SCHUMAN, H. and PRESSER, S.
1981 *Questions and Answers in attitude surveys: experiments on question form, wording and context*, New York, Academic Press.
- SCHUMAN, H. and LUDWIG, J.
1983 "The norm of even handedness in surveys as in life", *American Sociological Review*, 48, PP. 112-120.

- SUDMAN, S. and BRADBURN, N.M.
1982 **Asking Questions. A practical guide to questionnaire design** ,
San Francisco, Jossey Bass.
- STRACK, F., MARTIN, L. and SCHWARZ, N.
1987 **"The Context Paradox in Attitude Surveys: Assimilation or
Contrast?", ZUMA-Arbeitsbericht, nr. 87/7.**
- SCHWARZ, N. STRACK, F. MULLER, G. and CHASSEIN, B.
1987 **"The Range of Response Alternatives May Determine the
Meaning of the Question" , ZUMA-Arbeitsbericht, nr. 87/6.**
- TOURANGUEAU, R., RASINSKI, K.A.
1988 **"Cognitive Processes Underlying Context Effects in Attitude
Measurement" , Psychological Bulletin, 103, pp. 299-314.**
- VAN HEMERT, M.M.J.
1980 **En zij verontschuldigen zich....: de ontwikkeling van het
misbezoekcijfer 1966-79 , Memorandum nr. 213, Den Haag.**
- VAN HEMERT, M.M.J.
1981 **Vijf jaar kerkontwikkeling in cijfers: de gegevens van de
parochiestatistiek speciaal vanaf 1975 , Memorandum nr. 218,
Den Haag.**