

## LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION EN LAS CIENCIAS SOCIALES

El paso de la Sociología al estado de ciencia de aplicación sobre la realidad concreta, o al decir de los viejos experimentadores, su ingreso entre las ciencias experimentales se señala por la aparición de una serie de técnicas de aplicación que van desde los rudimentarios y pretenciosamente llamados «microscopios sociológicos» de los discípulos de La Play, hasta las modernas representaciones sociodramáticas del profesor Jacob Moreno y la escuela Vienesa, que más bien corresponden al campo de la patología.

La Sociología, como todas las demás ciencias especulativas han necesitado conquistar sus propios instrumentos de trabajo e investigación. No hay ciencia que intente pertenecer a las de posible aplicación, a la realidad, que no haya conquistado su puesto gracias al hallazgo de instrumentos cada vez más precisos y sutiles. Con frecuencia el avance de una ciencia es paralelo o correlativo al perfeccionamiento de los instrumentos que la sirven y la Sociología es un claro ejemplo de tal aserto. Además, difícilmente se puede hablar de que una ciencia ha alcanzado su madurez y autonomía cuando no ha encontrado el instrumento de trabajo que le es propio y que de ninguna manera pertenezca a otra rama del saber. En un primer estadio de desarrollo, las ciencias suelen tomar sus instrumentos de aquellas que les preceden en madurez. Así, la Sociología heredó su sistema y modos de investigar de la Psicología, su hermana mayor, si se la considera desde el punto de vista de la aplicación.

Tal herencia no tuvo lugar sin grandes peligros para la Sociología o por lo menos para su pronto desarrollo. La Sociología que hereda como primer instrumento científico el *test* de los psicólogos queda comprometida en la aventura y a punto de convertirse en mera Psicología social. De Tarde a Le Bon pasando por

Alfred Vierkandt, fluctúa en el campo de las interacciones. Es la gran época en que el problema grave es hallar el objeto de la Ciencia. Resuelto afortunadamente el caso, la Sociología pudo seguir adelante ya con sus instrumentos propios y sin temor a posibles recaídas.

Los instrumentos de la actual Sociología han derivado evidentemente unos de otros a causa de la necesidad de perfeccionar los resultados cuantitativos que obtenían los primitivos e imperfectos *tests*. El cuestionario desplazó pronto a la técnica de la entrevista oral, aunque ésta haya recuperado posiciones principalmente a causa del éxito de los debatidos y discutidos trabajos del doctor Kinsey. A su vez el cuestionario cedió puesto rápidamente a la escala sociométrica, el verdadero instrumento de precisión de la Sociología, feliz hallazgo que hizo se pudiera clasificar la investigación sociológica con toda legitimidad entre las ciencias experimentales. Los instrumentos han seguido perfeccionándose sin abandonar los viejos y aún acreditados. Tras la escala Sociométrica surgió el Sociograma que respondía a la necesidad de utilizar la fácil e intuitiva ayuda de las representaciones gráficas, y la Sociomatriz que introducía en el estudio de las relaciones interpersonales toda la valiosa ayuda del cálculo de matrices.

Los instrumentos siguen apareciendo con profusión. La escuela de Viena tiene por hoy la vanguardia; pero nunca, dado el rápido y vertiginoso progreso de la investigación Sociológica en nuestros tiempos, esta vanguardia está garantizada por mucho tiempo para ningún procedimiento.

#### A) LA ELECCION DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

Supongamos al investigador y a su equipo enfrentados con un trabajo concreto. Supongamos que entre todos, o con ayuda de los especialistas de la estadística han formado la muestra sobre la que han de trabajar por el procedimiento más conveniente y con el margen de error suficientemente pequeño para que el resultado esté garantizado. Es este el momento más importante de una encuesta o investigación. Justamente el instante en que todo puede fracasar o salir a flote gracias a una errónea o acertada elección del instrumento. Aquí, como en otros tantos momentos cruciales

del trabajo, se impondrá examinar a fondo cuáles son los fines a lograr. La finalidad de la encuesta, lo más concreta posible, que no debe borrarse ni un momento de la mente del investigador, ha de ser la que dé luz sobre la cuestión. Al examinar uno a uno los instrumentos de investigación hemos de indicar sus principales ámbitos de aplicación. Pero téngase en cuenta que aunque casi todos los instrumentos son aplicables a cualquier grupo social, esto no quiere decir que su aplicación sea idónea. Una escala Sociométrica sólo podrá utilizarse con éxito en un grupo que esté bajo el *directo control del investigador*. Un grupo *difusamente* esparcido en una región o cuyos miembros son difíciles de alcanzar requerirá de modo casi imprescindible el cuestionario. En general lo que se gana en precisión con un instrumento se pierde, como es natural, en alcance.

## B) EL CUESTIONARIO

A pesar de los progresos de la técnica el cuestionario sigue siendo el instrumento de investigación de uso más universal. Su baratura y el hecho de que no requiera su empleo amplios equipos de técnicos especializados, sino tan sólo uno o dos especialistas auxiliados por un grupo de alumnos o principiantes, hace que sea empleado infinitamente más que cualquier otro instrumento más preciso. El cuestionario posee además el ilimitado alcance del correo o de los medios que los servicios públicos ponen a disposición de la investigación; permite un reposado examen de las respuestas en la calma del gabinete de trabajo. No requiere molestos desplazamientos y su análisis estadístico es sencillo y elemental.

Habrà que distinguir en realidad dos clases de cuestionarios totalmente diferentes: los cuestionarios de hechos y los cuestionarios de opiniones. Aunque las consideraciones generales que hemos de hacer sirven al igual para ambos es necesario señalar que nos vamos a referir de modo específico a los primeros. Los cuestionarios de opiniones, por su semejanza estructural con las escalas sociométricas serán estudiados a la par que éstas. Sobre todo porque cualquier investigación sobre la opinión pública es en la escala sociométrica donde encuentra su más genuino proceder.

El cuestionario, más que otro instrumento alguno, requiere el logro de la cooperación de la población sobre la que se está inves-

tigando. Es esto algo que el investigador jamás deberá olvidar. Si no se consigue la franca cooperación, o por lo menos la aquiescencia de los investigados, cualquier trabajo sociográfico tendrá un elevado número de probabilidades de fracasar. Por ello, antes de abordar el cuestionario en sí convendrá ganarse la cooperación de las gentes de alguna forma. Por regla general bastará que a la par del cuestionario cada miembro de la muestra reciba una demanda de cooperación redactada de modo sincero y sugestivo, en lenguaje apropiado al grupo de que se trate y exponiendo claramente las miras de interés general que la investigación lleva en sí y los beneficios directos o indirectos que puede reportar a la persona el colaborar con los investigadores. La práctica ha demostrado que es escasísimo el número de personas que niegan su cooperación a una demanda razonada y avalada por una entidad de prestigio. Las respuestas no recibidas deben achacarse por completo a otras causas que la mala voluntad de responder.

Cuestión diferente es la de asegurar la recepción de la respuesta, sin que ello sea oneroso al que responde. Ningún cuestionario debe enviarse sin llevar adherido su correspondiente sello para la respuesta y sin ir acompañado de un sobre ya impreso, de forma que el que contesta vea reducidas sus molestias al mínimo posible. A veces el que se facilite el franqueo de las respuestas es un factor en contra de los investigadores, ya que la codicia puede hacer que en determinados niveles culturales se aproveche el sello para otros fines. A este fin son aconsejables las tarjetas de franqueo concertado o con el sello impreso de tal forma que sea imposible separarlo del cuestionario. En estos casos se ha demostrado experimentalmente que las respuestas son más numerosas. En especial los individuos del sexo femenino muestran una marcada tendencia a que el sello no se desaproveche, siendo sus contestaciones muy abundantes.

El principal recelo que habrá de ser vencido, tanto por medio de la demanda de cooperación como por la misma estructura y presentación del cuestionario es el de que se trate de una empresa comercial. La primera reacción de la gente es pensar que intentan venderle algo. Si tal recelo puede ser soslayado el investigador habrá dado un gran paso adelante.

Tenidas en cuenta las premisas que anteceden el investigador se hallará ante la vital cuestión de cómo han de redactarse las cuestiones a exponer. El tino en la elección de ordenación de

las preguntas es a veces decisivo, y difícilmente pueden darse reglas que substituyan a la intervención personal del investigador. El estadístico Bowley instituyó siete premisas que habían de ser tenidas en cuenta y que resumen las principales condiciones que había de cumplir un buen cuestionario (Bowley, *Elements of Statistics*).

Estas reglas son las siguientes:

a) Las preguntas han de ser relativamente pocas. Esto no quiere decir que el cuestionario deba pecar de brevedad. La experiencia ha demostrado que el número de preguntas no influye de modo decisivo en la cantidad de cuestionarios contestados que se reciben. Está claro, por otra parte, que la prolijidad no es un factor de perfección.

b) Las preguntas han de estar hechas en tal forma que requieran una respuesta numérica o simplemente la afirmación o negación. Nos hallamos ante la regla fundamental del empleo del cuestionario. *Todo cuestionario ha de evitar de la forma que sea la respuesta libre.* Con frecuencia aquí está la mayor dificultad con que ha de enfrentarse el investigador sobre todo si no se ha conseguido desprender de innecesarios escrúpulos teóricos. Esta claro que solamente la respuesta libre contesta con exactitud a cualquier cuestión. Pero no lo es menos que un cúmulo de respuestas diversas es de clasificación imposible y de análisis muy difícil. La respuesta escueta, posible de clasificar, y de enumerar es la única que tiene valor científico aun a trueque de perder exactitud.

c) Las preguntas han de ser sencillas y redactadas de tal forma que puedan comprenderse con facilidad por las personas a que van destinadas. A veces hay que tener en cuenta los lenguajes conversacionales, ya que el empleo de su léxico sirve para ganar la confianza de determinados medios sociales. El investigador en el campo social está a menudo obligado a conocer la forma de hablar de los más ínfimos estratos de la sociedad sin más objeto que el de hacerse entender con precisión.

d) Las preguntas estarán hechas de forma que no levanten prejuicios. Casi todas las preguntas que se hacen en la conversación corriente son capciosas y colocan al que las hace en un plano no neutral. Si una persona se acerca al mos-

trador de una tienda, lo corriente es que el comerciante le pregunte: «¿Qué desea usted?» Con ello se da ya por supuesto que el que se acerca desea algo, pudiendo muy bien ocurrir que se acercase solamente en el uso de su libérrima voluntad de hacerlo. Naturalmente el comerciante da por supuesto, porque le conviene, que el que se acerca quiere algo y con su pregunta le incita a hacer una compra. Los prejuicios pueden a veces derivarse de palabras contenidas en la pregunta que despierten corrientes emocionales de aproximación o repulsión. Si a una persona se le pregunta: «¿Quiere usted a los tiranos?», contestará con toda seguridad que no, aunque tal vez sus ideas políticas sean muy aproximadas a las de la tiranía. Si se pregunta a alguien: «¿Quiere ser usted un hombre libre?», contestará con toda seguridad que sí, aun no sabiendo exactamente lo que se le pregunta. El uso cotidiano de las palabras las carga de un sentido ajeno a su semántica. Determinadas palabras hacen reaccionar siempre emocionalmente al que las escucha, y, por tanto, son inapropiadas para cualquier investigación científica. Por desgracia el número de estas palabras aumenta de día en día y el investigador, que además ha de hacerse comprender con claridad, encuentra que cada vez puede disponer de menos términos. Palabras tales como: comunista, fascista, capitalista, proletario, rico, pobre, libertad, esclavitud, etc., deberán ser evitadas siempre, por desatar prejuicios que vician las contestaciones.

e) Las preguntas no deben ser indiscretas sin necesidad. Sin embargo, esto no quiere decir que el investigador deba abstenerse de inquirir sobre cuestiones delicadas. Con frecuencia estas investigaciones de tipo vidrioso son las que interesan más al sociólogo. Si la pregunta está bien planteada, si el cuestionario ha ido precedido de una razonada demanda de cooperación y el crédito de la institución investigadora es fuerte no hay ningún mal ni dificultad en que las preguntas ahonden en terrenos difíciles de contestar. Aspectos tales como el comportamiento sexual o las prácticas religiosas han sido investigados con éxito aun en comunidades muy atrasadas culturalmente. Está claro, sin embargo, que en una encuesta sobre la vivienda, sobre el consumo de calorías o sobre los transportes utilizados, desorientaría una pregunta hecha con indiscreción.

f) En lo posible las preguntas habrán de ser corroborativas. Ha de procurarse que unas contestaciones refuercen y sostengan las anteriormente concedidas. Sobre todo en torno a las cuestiones fundamentales convendrá insistir en la misma pregunta hecha desde varios aspectos o en varias formas distintas. De esta forma ninguno de los aspectos fundamentales de la cuestión quedará oscuro.

g) Las preguntas habrán de estar hechas en forma tal que contesten directa e inequívocamente el punto de información deseado.

Las reglas de Bowley no son sino la aplicación del sentido común a la redacción del cuestionario; no tienen ningún carácter experimental. Conviene insistir, sin embargo, en el gran problema que presentan las preguntas sugeridoras de respuesta. Téngase en cuenta que en caso de duda o dificultad de comprensión todo el mundo tiene tendencia a contestar de modo afirmativo. La solución no es sino presentar la afirmación y la negación junta en la forma: «Es o no conveniente...»

También hay algunas palabras cuyo carácter ambiguo las hace impropias de cualquier cuestionario. Tal, por ejemplo, la palabra *clase*, cuyo empleo siempre es peligroso. Si al alumno de una Universidad se le pregunta: «¿Qué clase de estudiante es usted?», se quedará rotundamente sin saber lo que verdaderamente se le ha preguntado.

### C) LA ESCALA SOCIOMETRICA

La escala Sociométrica es el verdadero y más característico instrumento de investigación de la Sociología. Nace de la necesidad de dar validez cuantitativa a las investigaciones meramente estadísticas del cuestionario y pronto se revela como un instrumento de fina precisión, cuyo uso hace dar a la investigación un salto gigante. En realidad la escala Sociométrica no es sino el resultado de dar a las respuestas del cuestionario un valor numérico afectándolas con un coeficiente apropiado. Pero este coeficiente no ha sido nunca arbitrariamente fijado, sino que lo es por medio de anteriores experiencias de ensayo, y, por consiguiente, su empleo está garantizado contra la subjetividad de apreciación.

Sin embargo no ha sido siempre ese el estado de las escalas sociométricas. Es aleccionador estudiar su desarrollo en una de sus ramas principales a aquella encargada de medir precisamente el *status* socio-económico.

LAS ESCALAS SOCIOMÉTRICAS Y LA MEDIDA DEL «STATUS»  
SOCIO-ECONÓMICO

Numerosas son las escalas sociométricas que han sido empleadas para la determinación del *status* socio-económico de las familias. Aunque no es aquí el lugar de precisar el concepto de *status* socio-económico, por ser éste tan elemental que está a él habituado todo investigador en el campo social, sí convendrá recordar a los lectores españoles menos habituados a los trabajos sociométricos, que se trata de determinar el puesto, en una jerarquía social clasista, que ocupa la familia investigada, atendiendo para ello, no sólo a sus ingresos económicos, sino a determinadas condiciones del vivir diario que se reflejan en el entorno social y material. También conviene señalar, para no incurrir en confusiones conceptuales, que clase social y *status* socio-económico son expresiones que no tienen identidad semántica, por lo que la medida del segundo no puede tomarse de modo alguno como un verdadero encasillamiento clasista; el concepto de *status* socio-económico es únicamente un concepto métrico. Se trata de obtener un coeficiente de medida para uso de la investigación y la comparación. Como todos los conceptos de la Sociometría, no es necesario encontrarle una adecuación en una sustantividad real.

Los procedimientos técnicos para medir el *status* socio-económico datan de hace más de cincuenta años. En sus primeras manifestaciones se miden solamente las condiciones económicas; ya Engels hace referencia a las escalas Fammian y Ammian, que tratan de dosificar el nivel de vida por una simple consideración de ingresos brutos. Pero el primer intento verdadero de medir el *status* socio-económico en su concepto moderno lo proporciona la escala de Taussig, en 1911, que hemos de examinar.



LA ESCALA TAUSSIG DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

En la escala de Taussig no hay aún el menor atisbo de intento sociométrico; se trata de un intento hecho *grosso modo* y sin grandes empeños de precisión de agrupar a los individuos en categorías funcionales o profesionales huyendo del esquema clasista. Así, los grupos de Taussig no son en ningún caso grupos en pugna o competición. Sin embargo, el criterio divisional seguido es esencialmente económico. Estos grupos son:

a) *Jornaleros*.—No poseen más que la fuerza corporal. Sus hijos trabajan a edad prematura. Salario máximo coincidente con la madurez física. Están comprendidos aquí los trabajadores pesados de las fábricas y los peones de la agricultura.

b) *Trabajadores no especializados*.—Han de tener, sin embargo, cierta capacidad de responsabilidad. Salarios semanales. Mineros. Conductores de tranvías, etc.

c) *Trabajadores especializados*.—Aparece el ahorro. Los hijos son educados. Orgullo de profesión.

d) *Baja clase media, burócratas y semi-intelectuales*.—Ausencia de trabajo rudo. Empleados. Tenedores de libros. Vendedores. Pequeños comerciantes. Capataces. Maestros. Maquinistas de ferrocarril. Hijos de bachilleres o universitarios. Matrimonio a edad avanzada. Sueldo mensual poco superior al de la clase c). Ahorro.

e) *Profesionales acomodados*.—Hombres de negocios. Directores de empresas. Profesiones liberales. Funcionarios de la alta administración. Propiedad privada, y acumulación de fortuna. Hijos universitarios. Capacidad para ganar dinero tardía. Largo período de preparación. Esposas que no se ocupan de las faenas domésticas.

Como se ve, pese al criterio económico de la división, la escala sirve perfectamente para una clasificación social de las familias. Taussig denomina a los tres primeros grupos, «trabajadores de manos callosas», y a los superiores, «trabajadores de manos cuidadas», lo que revela una cierta intención de establecer una ordenación, no económica, sino social. La escala Taussig tiene la impor-

tancia de haber aportado a la medida del Status Socio-económico la estratificación profesional, elemento que hemos de encontrar profusamente en los sistemas más modernos.

#### LA ESCALA DE PERRY O DEL AJUAR DOMÉSTICO

El otro precursor de las escalas sociométricas modernas es C. A. Perry, que en el mismo año de 1911 publica su *Manner of living index*. Aquí no se tienen en cuenta los ingresos ni las ocupaciones, sino que se examinan el ajuar de que está provisto, del hogar asignado, una puntuación arbitraria, positiva o negativa, al uso o no uso de cada objeto. Pero la puntuación no está basada en ninguna clase de empirismo, sino en el mero criterio del autor, por lo que la escala es de mero uso convencional. Derivada de la escala de Perry es la de Leahy, que no considera el uso, sino la simple posesión del objeto. En ésta la posesión está valuada también de un modo arbitrario; así, igual puntuación «cultural» proporcionan tener una máquina de escribir que una chimenea; algo menos una enciclopedia, un piano; también al mismo nivel y superior categoría dan un segundo cuarto de baño o una canoa.

Estos criterios inauguran también una línea que llega hasta hoy.

#### LA ESCALA BARR Y LA ESCALA MINNESOTA (1925-31)

Basadas en la clasificación por profesiones aparecen dos escalas que tuvieron en su día una aplicación muy extendida. La primera de ellas es la *Barr Scale* que asigna a 121 ocupaciones típicas puntuaciones de acuerdo con los criterios tipos de veinte jueces escogidos de antemano por el autor. La llamada *Minnesota Scale*, que se debe a los sociólogos Goodenough y Anderson, no es más que un perfeccionamiento de la *Barr Scale*, agregándole el sistema estratificado de Taussig y escogiendo las profesiones que figuran en el censo de los Estados Unidos. Los grupos de la *Minnesota Scale*, son los siguientes:

1. Profesionales.
2. Semiprofesionales y Directores de empresa.

3. Burócratas, oficinistas de obreros calificados.
4. Propietarios rurales.
5. Obreros semicalificados.
6. Obreros ligeramente calificados.
7. Jornaleros rurales y urbanos.

#### LA ESCALA DE WHITTIER (1916)

El primer método rigurosamente científico, ampliamente usado por la policía norteamericana, fué publicado en 1916 en la revista *Journal of Delinquency: La Whittier Scale*. En ella son cinco los factores evaluados referentes a las condiciones de la casa. Son éstos:

1. Necesidades.
2. Limpieza.
3. Tamaño.
4. Condiciones de los padres.
5. Calificación de los padres con un coeficiente de 1 a 5, después de una entrevista en el domicilio.

La escala, debida a los esfuerzos del Sociólogo Williams, establece un sistema para formar cada uno de los coeficientes, en el que se tiene en cuenta la armonía entre los miembros de la familia, la calidad de la supervisión ejercida sobre los niños, la pulcritud y la higiene del hogar, etc. La aplicación de la escala es, sin embargo, difícil y engorrosa y exige una complicada entrevista, en la que el *Interviewer* ha de tener una habilidad excepcional. Sin embargo, la escala fué también aplicada con fines científicos a varios estudios sobre la educación. A pesar de todo la escala Whittier no significó el avance que hubiese sido presumible.

#### LA ESCALA DE TARJETAS DE SIM

Chapman y Sim idearon en 1925 un sistema de tarjetas destinadas a ser llenadas por los niños, que contienen cuestiones de significado más bien económico, aunque están referidas también a las condiciones culturales, de educación y profesionales. La escala de

tarjetas es una de las llamadas de intervalos iguales y emplea una terminología específica que ya en adelante será conservada.

La escala Sim no se popularizó lo suficiente, debido al sentido excesivamente económico de sus *items*. El sistema en que se basaba era, sin embargo, fecundo y tal vez haya sido de lamentar que no se haya empleado más que una escala de tarjetas para intentar la medida del *status* socio-económico.

#### LA ESCALA DE CHAPIN

El paso decisivo hacia la madurez lo da F. Stuart Chapin con su famosa Escala del *status* social, que fué continuamente revisada hasta alcanzar, en 1936, su forma definitiva. La escala de Chapin mide únicamente el mobiliario de la habitación de estar (*living room*), de una familia y las condiciones de estado y conservación de este mobiliario. Tiene la enorme ventaja de que el investigador puede aplicarla sin ser notado en el transcurso de una visita hecha con cualquier pretexto; además, por su manejo es tan sencilla que un niño podría aplicarla. Por su utilidad y uso constante la reproducimos una vez más.

#### ESCALA DEL «STATUS» SOCIAL DE CHAPIN

##### *Parte 1.ª Equipo material y expresión cultural del living room.*

1. Suelo, madera suave (6).  
Suelo, madera dura (10).
2. Alfombra grande (8).
3. Ventanas con visillos (2 cada una).
4. Chimenea, con tres o más utensilios (4).
5. Luz artificial, eléctrica (8).  
petróleo (— 2).
6. Mesa de biblioteca (8).
7. Butacas (8 cada una).
8. Banqueta de piano (8).
9. Mesa de despacho (8).
10. Estantes con libros (8 cada uno).
11. Máquina de coser (— 2).

12. Cojines (2 cada uno).
13. Despertador (— 2).
14. Revistas (8 cada una).
15. Diarios (8 cada uno).
16. Teléfono (8).
17. Radio (8).

*Total de la primera parte .....*

*Parte 2.<sup>a</sup> Condición de los objetos del living.*

18. Limpieza de la habitación, muebles y objetos :
  - a) Manchados o sucios (— 4).
  - b) Polvorientos (— 2).
  - c) Sin manchas y sin polvo (3).
19. Orden de la habitación, muebles y objetos :
  - a) Objetos esparcidos y en desorden (— 2) .
  - b) Objetos en su lugar o en orden de uso (2).
20. Condición de reparación de objetos y muebles :
  - a) Rotos, raídos, desgastados o rasgados (— 2).
  - b) Objetos o muebles remendados (— 2).
  - c) Objetos o muebles bien reparados y bien conservados (2).
21. Registre su impresión general de buen gusto :
  - a) Raro, chocante, inarmónico u ofensivo (— 4).
  - b) Gris, monótono, neutro, inofensivo (— 2).
  - c) Atractivo de modo positivo, armonioso, apacible y reposado (2).

*Total de la segunda parte .....*

*Parte 3.<sup>a</sup> Uso simultáneo del living room.*

22. Como comedor (— 6).
23. Como cocina (— 9).
24. Como dormitorio, o como comedor o cocina a la vez (— 12).
25. Como dormitorio, comedor y cocina a la vez (— 15).

*Total de la tercera parte.*

*Total de la Escala.*

La clave utilizada en la medida, según las aplicaciones hechas en los Estados Unidos, es la siguiente :

|  | Puntos  |
|--|---------|
| Casas de blancos de profesiones liberales ... .. | 147     |
| Familias autorizadas a prohijar ... ..           | 126     |
| Clases medias de blancos ... ..                  | 123     |
| Familias negras acomodadas ... ..                | 107     |
| Casas de obreros industriales blancos ... ..     | 55 a 50 |
| Casas de proletarios blancos ... ..              | 47      |
| Casas de proletarios negros ... ..               | 40      |

La escala sólo es aplicable a medios urbanos y en las comparaciones efectuadas con criterios tipos se han hallado siempre correlaciones altísimas. Las aplicaciones hechas de la escala de Chapin en trabajos científicos se cuentan por miles, y por hoy sigue siendo el instrumento de trabajo más utilizado por los sociógrafos. La seguridad de la escala, medida por el método de la prueba y la contraprueba es  $p = 0,96$ , seguridad no alcanzada hasta la fecha por escala alguna.

#### LA ESCALA WARNER

La escala de Chapin presenta, sin embargo, cierta inadecuación cuando se trata de medir el Estatus de familias en las que influye algún factor *permanente* de rebaja del nivel de vida, por ejemplo, en el caso de familias negras. Esto condujo a buscar una escala especial más sensible a las pequeñas diferencias de estatus y que pueda ser aplicada a estos casos. Aunque la escala Warner fué ideada para ellos, con algún ligero retoque puede ser empleada también para familias blancas de países no americanos. Aplicada a las familias españolas ha dado en general resultados aceptables.

Durante el curso de 1953 verificamos, con los alumnos del Instituto de Estudios Políticos, hasta tres adaptaciones distintas de la escala Warner a familias españolas, como trabajo práctico del seminario de aquel año. En los tres casos se obtuvieron con la escala primitiva correlaciones que pasaban de  $r = 0,9$  con índices de seguridad y validez ligeramente superiores a los de la escala original. Sin embargo, estimo que tal trabajo, aparte de su

finalidad docente, no tiene gran aplicación por ser los resultados obtenidos por la escala original poco diferentes y desde luego no lo suficientes para desprestigiar el considerable cúmulo de experiencia que la escala primitiva proporciona.

La escala de Werner mide siete coeficientes ponderados distintos: Ocupación; ingresos brutos; forma de ingreso; zona habitada; educación; tipo de casa, y nivel de respetabilidad. El investigador anotará en qué grupo de cada coeficiente se clasifica a la familia sobre la que se investiga. La suma de los puntos correspondientes a cada grupo elegido para la puntuación de la escala.

ESCALA DE WARNER PARA LA MEDIDA DEL «STATUS»  
SOCIO-ECONÓMICO

Ocupación:

*Profesionales*: Puntuación, 1.

- a) Médicos.
- b) Juristas.
- c) Administradores.
- d) Dentistas.
- e) Educadores.
- f) Inspectores:
  - De educación pública.
  - De «Social Service».
  - De «Civil Service».

*Semiprofesionales*.

- a) Funcionarios.
- b) «Social-Workers».
- c) Maestros.
- d) Artistas comerciales.
- e) Encuestadores.
- f) Ingenieros.
- g) Estadísticos.
- h) Bibliotecarios.

*Propietarios y ejecutores de negocios grandes*: Puntuación, 2.

- a) Compañías de Seguros.
- b) Almacenes al detalle.

- c) Sociedades de sepelios.
- d) Editores de periódicos.

*Ocupaciones «White Collar».*

- a) Funcionarios de Correos.
- b) Taquígrafos.
- c) Tenedores de libro.
- d) Revisores de ferrocarril.
- e) Camareros de lujo.
- f) Revendedores.
- g) Ayudantes de Bibliotecas.
- h) Sombrereros.
- i) Modistos.
- k) Burócratas.
- l) Fabricantes.

*Pequeños propietarios: Puntuación, 3.*

- a) Pequeños comerciantes.
- b) Peluqueros.
- c) Institutos de belleza.
- d) Restaurantes.

*Semi «White Collar».*

- a) Vendedoras.
- b) Encargado de tiendas.
- c) Capataces.

*Especializados.*

- a) Soldadores.
- b) Troqueladores.
- c) Lampistas.
- d) Pintores.
- e) Fontaneros.
- f) Mecánicos.
- g) Carpinteros.
- h) Operadores de máquinas.

*Semiespecializados: Puntuación, 4.*

- a) Embaladores.
- b) Metalúrgicos.



- c) Chóferes.
- d) Ascensoristas.
- e) Camareros.

*No especializados*: Puntuación, 5.

- a) Barrenderos.
- b) Peones.
- c) Criados.
- d) Recolectores de algodón.

**INGRESOS:**

- Más de 5.000 \$: Puntuación, 1.
- 2.000-5.000 \$: Puntuación, 2.
- 900-2.000 \$: Puntuación, 3.
- 600-900 \$: Puntuación, 4.
- Menos de 600 \$: Puntuación, 5.

**FORMA DEL INGRESO:**

*Puntuación, 1.*

- a) Ahorros y producto de inversiones.
- b) Honorarios.

*Puntuación, 2.*

- a) Sueldos anuales o mensuales.
- b) Beneficios de grandes negocios.

*Puntuación, 3.*

Beneficios de pequeños negocios.

*Puntuación, 4.*

Salarios semanales, diarios o por horas.

*Puntuación, 5.*

- a) Donativos públicos.
- b) Ingresos ilícitos.

ZONA EN QUE SE VIVE :

*Alto* : Puntuación, 1.

- a) Exclusividad de barrio de viejas familias tradicionales.
- b) Zonas de élite.

*Superior a lo normal* : Puntuación, 2.

- a) Subdivisiones de «White Collar», profesionales y trabajadores semiprofesionales.

*Normal* : Puntuación, 3.

- a) Casas de clase media de trabajadores adiestrados y «respectables».

*Nivel proletario* : Puntuación, 4.

- a) Casas cerca de las fábricas.
- b) Zonas semiprofesionales.

*Viviendas marginales* : Puntuación, 5.

- a) Suburbios.

EDUCACIÓN :

Universidad ; Colegio Superior : Puntuación, 2.

Grados 8 al 12 : Puntuación, 4.

Grados 6 y 7 : Puntuación, 6.

Grados 4 y 5 : Puntuación, 8.

Grados 0 a 3 : Puntuación, 10.

TIPO DE CASA :

*Puntuación, 1.*

Casa de tamaño grande o medio en buenas condiciones.

*Puntuación, 2.*

Medio tamaño o pequeñas casas en buenas condiciones.

*Puntuación, 3.*

Medio tamaño o pequeñas casas en condiciones medias.

*Puntuación, 4.*

Medio tamaño y pequeñas casas en malas condiciones.

*Puntuación, 5.*

Buhardillas, sótanos, trastiendas y casas en malas condiciones.

NIVEL DE RESPETABILIDAD:

*Puntuación, 4.*

- a) Excelentes relaciones familiares.
- b) Jefes de Organizaciones Sociales u Honoríficas.
- c) «Pilares» de la iglesia.
- d) Alto prestigio profesional y grandes artistas «académicos».
- e) Alfombras, cortinas, plata y criados.
- f) Uso diario del comedor.

*Puntuación, 8.*

- a) Muy buenas relaciones familiares.
- b) Reuniones muy cerradas.
- c) Ni abandono, ni ilegitimidad.
- d) Miembros de la Iglesia de alto prestigio.
- e) Directivos de clubs.
- f) Habla culta. Conversaciones ingeniosas.
- g) Casas pulcras. Plata. Uso de comedor en días especiales.
- h) Adecuación del modo de hablar a las circunstancias y gentes.

*Puntuación, 12.*

- a) Relaciones familiares estables.
- b) Legitimidad. Reuniones sin promiscuidad. Matrimonios religiosos.
- c) Buen idioma.
- d) Comedores y plata sólo los domingos.
- e) Arreglo formalista de la casa.
- f) Poca evidencia del arte y de la apreciación musical.

*Puntuación, 16.*

- a) Poca estabilidad en las relaciones familiares.
- b) Algunos abandonos de la familia.
- c) Promiscuidad sólo entre las mujeres.
- d) Bajo estrato de las Iglesias o clubs.
- e) Empleos subalternos.
- f) Intento de casas limpias y muebles buenos.
- g) Lenguaje regional.

*Puntuación, 20.*

- a) Relaciones inestables entre la familia.
- b) Abandono, ilegitimidad y promiscuidad en las reuniones.
- c) Irregularidad en las Iglesias.
- d) Lenguaje pobre y vulgar.
- e) Enseres de la casa pobres e insuficientes.

Vemos que las ponderaciones han sido hechas en la siguiente forma :

|                                |                   |
|--------------------------------|-------------------|
| 1. Ocupación ... ..            | 1, 2, 3, 4, 5.    |
| 2. Volumen de ingresos ... ..  | 1, 2, 3, 4, 5.    |
| 3. Forma del ingreso ... ..    | 1, 2, 3, 4, 5.    |
| 4. Zona habitada ... ..        | 1, 2, 3, 4, 5.    |
| 5. Educación de los padres ... | 2, 4, 6, 8, 10.   |
| 6. Tipo de casa ... ..         | 1, 2, 3, 4, 5.    |
| 7. Respetabilidad ... ..       | 4, 8, 12, 16, 20. |

La clave de la tabla es :

|                      |                 |
|----------------------|-----------------|
| 1 a 15 puntos ... .. | Clase superior. |
| 16 a 21 » ... ..     | Media alta.     |
| 22 a 32 » ... ..     | Media baja.     |
| 33 a 43 » ... ..     | Baja superior.  |
| 43 a 54 » ... ..     | Baja inferior.  |

LA ESCALA RURAL DE SEWELL

Las escalas examinadas hasta la fecha están elaboradas con un criterio netamente urbano, y, por lo tanto, no son aplicables al

medio rural. En 1940, William H. Sewell aplicó a los campesinos de Oklahoma una escala de su construcción que pronto se reveló como una de las más precisas y estables que se han construído. Sewell aconsejaba a la presentación de su trabajo que la escala fuese revisada cada diez años, con objeto de adaptarla a las nuevas condiciones de vida. Una revisión efectuada en 1951 por Belcher, demostró, sin embargo, al correlacionarse 0,986 con la primitiva escala, que ésta conserva su validez por lo que no está compensado su cambio, ya que por haberse usado extensamente originaría una confusión evidente que no es necesario afrontar.

La escala de Sewell ha sido ponderada por el método de los «sigmas», que a estas alturas continúa ostentando el número uno en cuanto a prestigio.

LA ESCALA SEWELL PARA MEDIOS RURALES

| Número | CUESTION                                    | Puntos |
|--------|---|--------|
| 1      | Construcción de la casa :                   |        |
|        | Sí .....                                    | 5      |
|        | No .....                                    | 3      |
| 3      | Comedor independiente :                     |        |
|        | Sí .....                                    | 6      |
|        | No .....                                    | 3      |
| 4      | Cocina independiente :                      |        |
|        | Sí .....                                    | 6      |
|        | No .....                                    | 3      |
| 5      | <i>Living Room</i> independiente :          |        |
|        | Sí .....                                    | 6      |
|        | No .....                                    | 3      |
| 6      | Piso del <i>Living Room</i> acondicionado : |        |
|        | Sí .....                                    | 7      |
|        | No .....                                    | 4      |
| 9      | Paredes del <i>Living</i> decoradas :       |        |
|        | Sí .....                                    | 5      |
|        | No .....                                    | 2      |
| 10     | Piso del <i>Living</i> cubierto :           |        |
|        | Sí .....                                    | 6      |
|        | No .....                                    | 3      |

| Número | C U E S T I O N                                  | Puntos |
|--------|--|--------|
| 11     | Persianas, cortinas o tapices en <i>Living</i> : |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 2      |
| 14     | Agua corriente en la casa:                       |        |
|        | Sí .....   | 8      |
|        | No .....   | 4      |
| 15     | Sumidero en la cocina:                           |        |
|        | Sí .....   | 7      |
|        | No .....   | 3      |
| 16     | Linoleum en la cocina:                           |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 2      |
| 17     | Máquina lavadora eléctrica:                      |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 19     | Radio:   |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 20     | Teléfono:  |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 21     | Automóvil:                                       |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 2      |
| 22     | Muebles asegurados:                              |        |
|        | Sí .....   | 7      |
|        | No .....   | 4      |
| 23     | La familia compra algún diario:                  |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 28     | Seguro de vida del marido:                       |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 29     | El marido asiste a la Iglesia:                   |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 2      |

| Número | C U E S T I O N                                    | Puntos |
|--------|--|--------|
| 30     | El marido es miembro de la Iglesia :               |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 3      |
| 31     | El marido va los domingos a la escuela :           |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 32     | El marido es miembro de una cooperativa agrícola : |        |
|        | Sí .....   | 8      |
|        | No .....   | 4      |
| 33     | La esposa es miembro de la Iglesia :               |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 2      |
| 34     | La esposa va a la Iglesia :                        |        |
|        | Sí .....   | 5      |
|        | No .....   | 2      |
| 35     | La esposa va a la escuela los domingos :           |        |
|        | Sí .....   | 6      |
|        | No .....   | 3      |
| 36     | La esposa es miembro de un grupo PTA. :            |        |
|        | Sí .....   | 8      |
|        | No .....   | 4      |

B) *Respuestas graduadas.*

|   |  |   |
|---|--|---|
| 2 | Razón habitación-personas :                          |   |
|   | 3,00 ó más .....                                     | 9 |
|   | 2,00 a 2,99 .....                                    | 7 |
|   | 1,00 a 1,99 .....                                    | 5 |
|   | Menos de 1,00 .....                                  | 3 |
| 8 | Construcción de las paredes del <i>Living Room</i> : |   |
|   | Estuco o enlucido .....                              | 6 |
|   | Pared entarimada .....                               | 5 |
|   | Encalado .....                                       | 4 |
|   | Cartón o nada .....                                  | 2 |

| Número | C U E S T I O N                                  | Puntos |
|--------|--|--------|
| 12     | Asiento largo del <i>Living</i> :                |        |
|        | Diván ... ..                                     | 6      |
|        | Cama turca ... ..                                | 5      |
|        | Cama, canapé o nada ... ..                       | 3      |
| 13     | Alumbrado :                                      |        |
|        | Eléctrico ... ..                                 | 8      |
|        | Gas ... ..                                       | 6      |
|        | Aceite, otros o nada ... ..                      | 3      |
| 18     | Refrigeración :                                  |        |
|        | Mecánica ... ..                                  | 8      |
|        | Hielo ... ..                                     | 6      |
|        | Otros o nada ... ..                              | 3      |
| 24     | Numero de revistas que se compran regularmente : |        |
|        | 6 ó más ... ..                                   | 8      |
|        | 4-5 ... ..                                       | 7      |
|        | 2-3 ... ..                                       | 5      |
|        | 0-1 ... ..                                       | 3      |
| 25     | Aproximado número de libros en la casa :         |        |
|        | 100 ó más ... ..                                 | 8      |
|        | 50-99 ... ..                                     | 7      |
|        | 8-49 ... ..                                      | 5      |
|        | 0-7 ... ..                                       | 3      |
| 26     | Educación de la esposa :                         |        |
|        | 13 grados o más ... ..                           | 8      |
|        | 12 ... ..  | 7      |
|        | 9 a 11 ... ..                                    | 6      |
|        | 8 ... ..   | 4      |
|        | 0 a 7 ... ..                                     | 2      |
| 27     | Educación del marido :                           |        |
|        | 13 grados o más ... ..                           | 8      |
|        | 12 ... ..  | 7      |
|        | 9 a 11 ... ..                                    | 6      |
|        | 8 ... ..   | 5      |
|        | 0 a 7 ... ..                                     | 3      |



Sewell no da en su trabajo ninguna clave comparativa de la escala, pero ésta puede ser establecida fácilmente por el investigador sin más que hacer con ellas varias aplicaciones.

### LA AMERICIN HOME SCALE

Si citamos la American Home Scale de Kerr es porque es ésta, con la siguiente, la más moderna manifestación de escala sociométrica, aunque no presente ninguna técnica particularmente nueva.

La A. H. S. está derivada de la escala de tarjetas de Sim y de la Minnesota Scale a la vez. Como la primera, consiste en unos cuestionarios destinados a los niños de las escuelas, aunque por la naturaleza de las preguntas, éstas no son aptas más que para los alumnos mayores y adolescentes. En realidad la escala no es más que una selección de todas las ya examinadas, de las que se han extraído los cincuenta temas más característicos. Estas cincuenta cuestiones están agrupadas en torno a cuestiones centrales, como: Posesiones materiales, organizaciones a las que se pertenece, educación de los padres, número de habitaciones y de ocupantes, número de revistas que se adquieren regularmente y trabajo de los padres.

El método elgido para ponderar es el más simple, de asignar un punto a la afirmación y 0 a la negación, por lo que la Escala está presentada en la forma alternativa. Se han rechazado métodos más precisos de ponderar, como el de los «Sigmas» usado por Chapin y Sewell, a causa de la probabilidad que éste introduce de que los fenómenos que ocurren más frecuentemente sean considerados con más valor cultural o económico de los que ocurren menos. La seguridad de la escala, calculada por la fórmula de Furley es  $0,84 \pm 0,1$ , que es más que suficiente; en general, se trata de una escala muy sencilla y de uso económico.

El recuento puede hacerse con máquina clasificadora, aunque la razón habitación-persona (preguntas 26 y 27), la recepción de revistas (pregunta 28) y la de la ocupación (pregunta 49), complican la tarea algo; pero lo fundamental, el *scoring*, no es difícil. La modalidad alternativa lo facilita de modo evidente.

Finalmente hay que señalar que la escala sólo tiene sentido en

los medios urbanos (una pregunta es: «¿Tu familia deja la ciudad todos los años durante las vacaciones?»), y por consiguiente, sólo en ellos se ha de emplear.

#### EL «ÍNDICE DE CARACTERÍSTICAS DEL "STATUS"»

Para acabar esta exposición de las Escalas hoy usadas, sólo resta examinar el *Index of Status Characteristics* de Warner. Ya hemos examinado anteriormente la «Escala Warner», que es su origen y que no difiere de ella más que en haberse suprimido el séptimo grupo de conceptos (respetabilidad) cuyo manejo introduce un coeficiente de error elevado.

El resto de los grupos (ocupación, volumen de ingresos, tipo de casa, fuente de ingreso, educación y zona habitada), han sido ordenados en una escala de clasificación de siete puntos. La Escala se seleccionó de una primitiva de quince puntos que se aplicó a una gran cantidad de familias de Jorreville. Cada uno de los grupos fué aceptado por un coeficiente de peso de la siguiente forma:

Ocupación, — 4; fuente de ingresos, — 3; tipo de casa, — 3; zona habitada, — 2; volumen de ingresos, — 1; educación, — 1.

En un posterior refinamiento los dos últimos grupos han sido también suprimidos, dadas las dificultades de información.

Para el empleo de la Escala puede usarse la primitiva Warner, que hemos dado anteriormente, sin más que modificar los coeficientes y suprimir los grupos en la forma indicada.

JOSÉ BUGEDA SANCHIZ