

**REF
OP**

revista española de la opinión pública

PORTICO.

ESTUDIOS:

El conocimiento de la Política Internacional
en una gran ciudad española.

Por **Juan Díez Nicolás**

La entrevista en las encuestas de opinión.

Por **José Luis Martín**

Las técnicas proyectivas en el estudio de la
opinión pública.

Por **Alfonso Alvarez Villar**

La concentración provincial de la Prensa en
España.

Por **Fernando Sevilla**

**ENCUESTAS E INVESTIGACIONES DEL INS-
TITUTO DE LA OPINION PUBLICA.**

INFORMACION

SECCION BIBLIOGRAFICA



1965

RIL

REVISTA ESPAÑOLA
DE LA
OPINION PUBLICA



N.º 0

Abril - 1965



INSTITUTO DE LA OPINION PUBLICA
PASEO DE LA CASTELLANA, 40
MADRID (España)

Director:
LUIS GONZALEZ SEARA

Consejo de Redacción:

JUAN BENEYTO PEREZ	JOSÉ JIMENEZ BLANCO
SALUSTIANO DEL CAMPO URBANO	JUAN J. LINZ STORCH
JOSÉ CASTILLO CASTILLO	AMANDO DE MIGUEL RODRIGUEZ
JUAN DIEZ NICOLAS	JUAN TRIAS VEJERANO
GABRIEL ELORRIAGA FERNANDEZ	

Secretario:
JOSÉ SANCHEZ CANO

Secretario adjunto:
MARÍA TERESA SANCHO MENDIZÁBAL

INDICE DEL N.º 0

(ABRIL 1965)

	Págs.
PÓRTICO. Luis González Seara	5
ESTUDIOS	
JUAN DíEZ NICOLÁS: <i>El conocimiento de la Política Internacional en una gran ciudad española</i>	11
JOSÉ LUIS MARTÍN: <i>La entrevista en las encuestas de opinión</i>	39
ALFONSO ALVAREZ VILLAR: <i>Las técnicas proyectivas en el estudio de la opinión pública</i>	57
FERNANDO SEVILLA: <i>La concentración provincial de la Prensa en España</i>	67
ENCUESTAS E INVESTIGACIONES DEL INSTITUTO DE LA OPINION PUBLICA	
<i>Encuestas sobre Política Internacional</i>	81
<i>Encuesta sobre Actitudes Religiosas</i>	109
<i>Encuesta sobre Turismo</i>	127
<i>Los Medios de Comunicación de Masas en España</i>	145
INFORMACION	
POLLS: <i>Aparición de una nueva revista sobre Opinión Pública</i>	155
<i>Los encuentros franco-alemanes de juventudes</i>	156
<i>Reunificación alemana y opinión pública</i>	158
<i>Congresos, reuniones y conferencias para 1965-1966</i>	160
<i>VI Congreso Mundial de Sociología</i>	161
SECCION BIBLIOGRAFICA	
NOTAS Y RECENSIONES:	
DUMAZEDIER: <i>Hacia una Civilización del ocio</i> , por Luis González Seara.	165
V. O. KEY: <i>Public Opinion and American Democracy</i> , por Francisco de la Puerta	169
W. LIPPMANN: <i>La Opinión Pública</i> , por Pío Navarro	173
Th. E. KRUGLAK: <i>The two Faces of TASS</i> , por Stefan Glejdura	177
F. C. BARGHOORN: <i>Soviet Foreign Propaganda</i> , por Stefan Glejdura.	177
NOTICIAS DE LIBROS	183

PORTICO

El Instituto de la Opinión Pública presenta el número cero de su Revista. Es, como todos los números ceros, una primera salida experimental, una excursión a la región de la crítica, que nos permitirá recoger toda clase de sugerencias, puntos de vista y aportaciones, de los lectores amables que quieran honrarnos con su ayuda, colaboración y consejo.

No tiene mucho sentido intentar una justificación de esta Revista. La cantidad de papel impreso que circula en nuestros días ha alcanzado tales proporciones que, por el bien de todos, sólo se debería iniciar una nueva publicación cuando existen grandes razones para creer en una real aportación de dicha publicación al acervo cultural de la sociedad. Sin embargo, nos hemos arriesgado a sacar a luz nuestra revista, basándonos en la falta, en nuestras latitudes, de una publicación similar; falta que, a nuestro juicio, era preciso subsanar.

El conocimiento y estudio de la opinión pública constituyen dos elementos ineludibles para cualquier sociedad de nuestra época. La era de la opinión pública es hoy una realidad más evidente que cuando la proclamó Gabriel Tarde, a comienzos de este siglo, y querer ignorar ese hecho representa una posición tan reaccionaria y fuera del tiempo, que no vale la pena combatirla. Como es sabido, los fascismos y otros sistemas totalitarios, partiendo de una concepción elitista de la política, implican un menosprecio de la opinión pública, al considerar al pueblo incapaz de intervenir en el proceso político. Para ellos, las minorías dirigentes deben ordenar la marcha de la sociedad, para bien de todos, y la opinión del pueblo, en general, no debe ser tenida en cuenta, porque el pueblo no está preparado para opinar sobre la mayor parte de las cuestiones políticas. Ello da lugar a que se produzcan unos planteamientos teóricos, frecuentemente anclados en las profundidades del deber ser, al margen de las realidades diarias y que suelen conducir a despotismos más o menos ilustrados.

Pero, sin duda alguna, ese alejamiento de la opinión pública resulta, hoy, imposible. Incluso los sistemas más totalitarios se ven obligados a preocuparse muy seriamente por ella, si bien, en este caso, su preocupación suele orientarse en el sentido de buscar una propaganda hábil que forme la opinión pública que interesa al sistema. Ahora bien: aunque es obvio, debemos decir que nuestro punto de partida no tiene nada en común con esa situación que acabamos de mencionar. Nuestro planteamiento se refiere a la necesidad ineludible de tener en cuenta a la opinión pública para una correcta ordenación de la convivencia social y política. Es decir: creemos que la opinión pública debe ser la ordenadora de esa convivencia en toda sociedad democrática. Pero, para ello, hace falta un conocimiento adecuado de cuál es esa opinión.

En realidad, en nuestros días, sólo existen dos procedimientos efectivos para averiguar cuál es la opinión pública en un momento dado: las elecciones y los sondeos de opinión. No vamos a hacer aquí referencia a algunas teorías peregrinas que confunden, o aparentan con-

fundir, la opinión pública con las afirmaciones más o menos periodísticas de unos cuantos personajes, o con los editoriales partidistas de tal o cual órgano de información. Eso es, efectivamente, opinión, pero no pública, sino particularísima y personalísima de cada individuo o grupo. Por supuesto, todavía existen en nuestra sociedad individuos que consideran a esa opinión como la única válida y, lo mismo que en la anécdota de los tres sastres ingleses, cuando exponen su personal y particular punto de vista, también suelen decir: «nosotros, el pueblo español...». Son los que repiten a cada paso que un águila ve más que una bandada de gorriones, a condición, claro está, de situarse ellos entre las águilas y declarar gorrión a quien discrepa de su opinión. Son los que sienten grandes recelos hacia la estadística y los números, porque, según ellos, hay cosas que no se pueden medir y, por tanto, ha de ser más lógico y profundo inventar una situación que describir la situación real existente. Pero, repito, no vamos a ocuparnos aquí de esta cuestión. Tan sólo debe indicarse que esa actitud es propia y, en cierto modo, lógica, de un conservadurismo privilegiado, pero no tiene ninguna relación con un análisis científico de la sociedad.

En nuestra Revista vamos a procurar ir dando algunos elementos que puedan contribuir al conocimiento de la opinión pública y al perfeccionamiento de su concepción teórica. En la sección de Estudios publicaremos artículos y trabajos de investigación, relativos a los problemas de la opinión pública, de la sociología política y de los medios de comunicación de masas, en general. En otra sección daremos a conocer las Encuestas e Investigaciones realizadas por el Instituto de la Opinión Pública, en la forma más detallada posible. Y, por último, en las secciones de Información y Bibliografía, nos ocuparemos de los temas habituales en estas secciones, referidos, claro está, a la problemática general que nos interesa considerar aquí. Este número cero pretende ofrecer un primer boceto de lo que va a ser nuestra publicación, de acuerdo con la estructura indicada más arriba y, una vez que hayamos recogido todas las críticas y sugerencias, iniciaremos su publicación cuatrimestral.

Tal es, en síntesis, lo que pudiéramos llamar aspecto estructural o formal de la Revista. Pero hace falta, ahora, puntualizar su finalidad y su intención.

La REVISTA ESPAÑOLA DE LA OPINION PUBLICA pretende ser, ante todo, una publicación que contribuya al conocimiento científico de esa opinión. Aunque nuestros medios son limitados, procuraremos ir dando a luz pequeñas investigaciones, estudios y, en definitiva, datos, que permitan formular algunas conclusiones. La Revista procurará también ir creando un clima favorable para el desarrollo de la Sociología Política y de las Ciencias Sociales en general, por desgracia poco adelantadas en nuestro país. Es decir, la Revista tiene, primordialmente, una finalidad científico-divulgadora. En segundo lugar, la Revista pretende contribuir a un enriquecimiento de la vida política española.

Para conseguir su primera finalidad, la científica, nuestra Revista partirá de un estudio experimental de los problemas, lo cual, por supuesto, no excluye la formulación de teorías, sino que la posibilita. Como es sabido, en Sociología, y en cualquier ciencia, el método ex-

perimental es uno de los mejores procedimientos de llegar a conclusiones teóricas válidas. Sobre este punto las cosas están bastante claras y Robert Merton, entre otros, ha escrito páginas que hacen superfluos nuevos esfuerzos en ese sentido. Pero en España, aquí y ahora, todavía existen muchos recelos contra los métodos experimentales en Sociología y por esa razón conviene decir que estamos contra cualquier tipo de pura elaboración apriorística de la realidad, pues para nosotros, los hechos, como muy bien indicó Durkheim, son la base del conocimiento sociológico.

Ahora bien: los hechos sociales sólo se comprenden dentro de todo el proceso social y, por tanto, cuando estudiamos los fenómenos de opinión debemos tener en cuenta toda la estructura de la sociedad española. Ello hace, sin duda, muy amplio nuestro campo de referencia y obliga a estar muy atento a las transformaciones que en todos los órdenes se produzcan. Nuestra sociedad es una sociedad en vías de desarrollo, lo cual supone el paso de una mentalidad agrícola a una mentalidad industrial, diferencia esencial para los problemas de opinión pública. Mientras en una sociedad agraria tradicional las opiniones son más estables y uniformes, debido a la presión de los grupos primarios, en las sociedades industriales suelen proliferar múltiples opiniones, de permanencia escasa y, en su mayoría, fácilmente cambiantes. En estas sociedades, las opiniones están menos sometidas a la presión de grupo, y el individuo, profusamente informado por los medios masivos de comunicación, se cree en condiciones de opinar con libertad sobre las cuestiones más variadas. Es cierto que el mismo progreso técnico crea limitaciones a esa libertad de opinión. Salvo en los casos en que el secreto está garantizado, los individuos se inhiben, a veces, de opinar, por las consecuencias desfavorables que para ellos puedan derivarse de su opinión. La posibilidad de micrófonos ocultos y de teléfonos conectados, que registren las conversaciones e, incluso, el control de todos los movimientos a través de circuitos cerrados de televisión, como en la amenazante y policiaca «telepantalla», que Orwell presenta en su obra «1984», ponen en guardia al hombre de la era atómica contra una expresión clara de su pensamiento, sobre todo respecto de algunos temas y en algunos países. Pero, de todos modos, los fenómenos de la opinión pública son cada día más complejos y cada día es más influyente esa opinión en la vida política, ya sea en el orden nacional o en el internacional. De ahí la necesidad de acercarse científicamente a ese fenómeno, por un lado, y de tenerlo como base de organización de los sistemas políticos, por otro.

Esa es la línea general en la que se inserta la intención de nuestra Revista, que pretende servir a la política y al conocimiento de la realidad social española. Por otra parte, en una época en que tanto se habla y se invita al diálogo, la Revista, al poner de manifiesto los distintos puntos de vista de los españoles, serán también un cauce más para llegar a ese diálogo, porque ella, a fin de cuentas, viene a hacer realidad el planteamiento mismo del diálogo que preconizan unos versos de Antonio Machado:

Para dialogar,
preguntad primero;
después... escuchad.

LUIS GONZÁLEZ SEARA.

E S T U D I O S

EL CONOCIMIENTO DE LA POLITICA INTERNACIONAL EN UNA GRAN CIUDAD ESPAÑOLA*

Por JUAN DIEZ NICOLAS

INTRODUCCION

Hoy en día se habla cada vez más de la importancia de la opinión pública y de la necesidad de que los organismos públicos y privados tengan un conocimiento lo más exacto posible de cuáles son los distintos estados de opinión predominantes en un momento determinado. Es también una cuestión generalmente admitida que la opinión pública debe ser informada lo más exactamente posible sobre las cuestiones que le afectan directa o indirectamente.

De esta forma, y dentro del campo general de las comunicaciones de masas, uno se puede plantear diversos tipos de problemas. En primer lugar, puede ser interesante estudiar cuáles son los medios de información disponibles en una sociedad, y cuál es el tipo de información que transmiten al público, es decir, cuál es su contenido. Un segundo tipo de investigaciones puede tener por objeto el conocer cuáles son los medios más utilizados por el público para informarse sobre aquellas cuestiones que le conciernen, o qué tipos de contenido son los que el público busca principalmente en dichos medios. En tercer lugar, puede considerarse oportuno el descubrir cuáles son las actitudes del público en relación con ciertos problemas o cuestiones más o menos importantes.

Es evidente que lo anterior no es sino el estudio de la comunicación en sus diversas fases. Por un lado, investigaríamos los agentes emisores y el contenido del mensaje. Por otro lado estudiaríamos la disposición de los receptores de la comunicación hacia los distintos medios y hacia los diversos contenidos del mensaje. Y en tercer lugar nos preocuparíamos por los efectos latentes o manifiestos de los mensajes recibidos (o no recibidos). Pero entre el segundo y tercer paso

(*) Los datos base para este análisis fueron recogidos por el I.O.P. en noviembre de 1964, que editó, además, un primer informe general de la encuesta en enero de 1965. Vide L. GONZÁLEZ SEARA y J. DIEZ NICOLÁS, *Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacional*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid, enero 1965 (mimeografiado). El autor agradece al I.O.P. el permiso para utilizar estos datos, y a los miembros del Departamento Técnico su ayuda en todo momento; pero sólo él es responsable del contenido del artículo.

existe una fase que nosotros consideramos de gran importancia, que es previa a la formación de actitudes (es decir, a la reacción provocada por el mensaje). Nos referimos al impacto mismo de la comunicación sobre el público, y muy especialmente, a su asimilación. Así, por ejemplo, en la faceta que nos preocupa, creemos que, por muy interesante que sea el averiguar lo que el público opina sobre determinadas cuestiones, es también muy importante el saber si ese público conoce verdaderamente los hechos objetivos sobre los que opina. Concretamente, en estas páginas, pretendemos establecer el grado en que los distintos grupos de la población conocen algunos hechos muy importantes de la vida política internacional de estos momentos, pues sólo entonces podremos valorar debidamente a las opiniones que se expresen sobre cuestiones de política internacional.

Así por ejemplo, y concretamente en España, podemos conocer qué medios de comunicación ofrecen información sobre política internacional, en qué medida y de qué tipo. Podemos también saber cuáles son los medios de comunicación más utilizados por los distintos estratos de la población, en qué medida los utilizan, y si prestan una atención relativamente mayor o menor a la política internacional que a otras cuestiones. Pero lo que aquí pretendemos es medir el impacto real de esa comunicación sobre el público, es decir, si ha recibido o no el mensaje y si lo ha asimilado.

En España, y sobre todo desde la creación del Instituto de la Opinión Pública, se va haciendo posible el estudio de las distintas fases de la comunicación de masas. Junto a estudios de tipo teórico comienzan ya a existir otros de carácter más empírico y referidos a la realidad española (1), y todo hace esperar que los próximos años vean un auténtico «boom» de estudios de este tipo que permitirán ir poco a poco conociendo algunos aspectos de la sociedad española actual.

Queremos advertir que en la confección de este artículo hemos evitado conscientemente el hacer comparaciones con otros países, ya que, desde nuestro punto de vista, tiene en estos momentos mayor importancia el averiguar qué estratos de la población están mejor o peor informados, que el referirnos a lo que ocurre en otros países. Nuestra preocupación es primeramente la de conocer la realidad española, y harán falta muchos estudios e investigaciones sobre ella para que tengamos posibilidad de comparar. Un afán prematuro de comparación tiene el peligro de viciar desde un principio nuestro enfoque, predisponiendo nuestra atención hacia el planteamiento de ciertas hipótesis verificadas en otros lugares, u ofreciéndonos racionalizaciones sobre los resultados que pueden ser válidos en ciertos países pero pueden no serlo en el caso de *nuestra* realidad social.

(1) Instituto de la Opinión Pública, *Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España*. 2 vols., Madrid, 1964; LUIS GONZÁLEZ SEARA, «Prensa y Opinión Pública Internacional», ponencia presentada en la *II Semana Internacional de Prensa*, Barcelona, 1964; JUAN DIEZ NICOLÁS, «La Política Internacional en la Prensa Española», comunicación presentada en la *II Semana Internacional de Prensa*, Barcelona, 1964; LUIS GONZÁLEZ SEARA y JUAN DIEZ NICOLÁS, *Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacional*, op. cit.

DISEÑO DEL ESTUDIO

Los datos aquí analizados corresponden a las entrevistas realizadas a 860 personas, residentes en el municipio de Madrid en noviembre de 1964, por el Instituto de la Opinión Pública. La vida política internacional de aquellos momentos proporcionaba tres acontecimientos de gran magnitud: las elecciones británicas, en las que los laboristas habían desplazado al partido conservador del Poder; las elecciones norteamericanas, en las que Johnson derrotó por un amplísimo margen al candidato republicano Goldwater; y la espectacular «caída» de Jruschov en el Kremlin. La encuesta a que nos referimos incluía ocho preguntas relacionadas con estos acontecimientos. Respecto a Inglaterra, se preguntaba si el entrevistado conocía o no el nombre del partido que había ganado en las elecciones inglesas, así como el nombre del Premier, y del líder de la oposición, que habían resultado de aquellas elecciones. En relación con los Estados Unidos, se preguntaba también si se conocía el nombre del partido y candidato vencedores, así como el nombre del candidato derrotado. Y respecto a la Unión Soviética se trataba de averiguar si conocían el nombre del político depuesto, así como los de sus sucesores en los dos puestos que desempeñaba.

En el informe ya mencionado se da toda clase de detalles sobre la muestra elegida y sobre los resultados más generales relativos a éstas y otras preguntas, y por consiguiente no nos ocuparemos de esos detalles.

Sí queremos señalar, sin embargo, que la encuesta se hizo a 430 varones y 430 mujeres, observándose en todas las preguntas que las mujeres estaban peor informadas (ya que dieron menos respuestas acertadas). Asimismo se observó que, en general, las personas solteras estaban mejor informadas que las casadas, que no estaba muy clara la relación con la edad, y que existían unas tendencias bastante claras en cuanto a la relación con la ocupación (los profesionales, estudiantes y empleados estaban mejor informados que los trabajadores, especializados o no), el nivel de estudios (cuanto mayor era este nivel mayor era también su grado de información), y el nivel de ingresos mensuales (con el que la relación era positiva). La encuesta puso también de manifiesto que la elección de Johnson y la caída de Jruschov fueron los sucesos más conocidos, seguidos, por este orden, del triunfo del partido demócrata en Estados Unidos, de la derrota de Goldwater, del triunfo de los laboristas en Inglaterra, del triunfo de Wilson, de la sucesión de Jruschov por Breznev y Kosiguin y de la derrota de Home. Sin embargo, en el informe sólo se describían las variaciones en las distintas respuestas tomando las variables independientes una a una, con lo cual no se podía establecer la mayor importancia de alguna variable respecto a las demás.

Partiendo de esto, nosotros hemos planteado el artículo en el sentido, no sólo de observar las diferentes proporciones que aciertan una u otra pregunta en los distintos estratos de la población, sino también de intentar descubrir cuáles son las variables que están más significativamente relacionadas con el grado de conocimiento de esas cuestiones de índole internacional. Parece evidente que las diferencias entre varones y mujeres subsisten aunque controlemos en diversas

variables, y por ello nos decidimos a explorar más concretamente las variaciones sólo entre varones, ya que, por otra parte, las mujeres varían poco entre sí debido a que sus características suelen ser más homogéneas.

LA MUESTRA

Aparte de volver a insistir en que este trabajo sólo se refiere a varones, queremos resaltar que la muestra fue elegida por áreas en el municipio de Madrid de una manera aleatoria, y que por consiguiente, el nivel de generalidad de nuestro análisis es limitado, ya que sólo se puede generalizar a los varones mayores de 18 años residentes en el municipio de Madrid.

Las características principales de la muestra son, por consiguiente, las que se presentan en el cuadro I:

CUADRO I			
CARACTERISTICAS DE LOS 430 VARONES ENTREVISTADOS			
<i>Total de la muestra:</i> 430 varones		Estudiantes	5
<i>Estado Civil:</i>		Otros	1
Solteros	24 %	Sin Respuesta	10
Casados	72	<i>Nivel de estudios:</i>	
Otros	4	Menos de primarios	14 %
<i>Edad:</i>		Primarios	39
18-29 años	24 %	Secundarios	28
30-49 años	43	Técnicos de grado medio ...	8
50 años o más	33	Universitarios y técnicos de grado superior	10
<i>Ocupación:</i>		Sin Respuesta	1
Profesionales, gerentes y directivos	20 %	<i>Nivel de ingresos mensuales:</i>	
Empleados y comerciantes...	22	Menos de 5.000 pesetas	48 %
Trabajadores especializados.	26	5.000 a 10.000 pesetas	23
Trabajadores no especializados	16	10.000 a 20.000 pesetas	10
		20.000 pesetas o más	4
		Sin Respuesta	15

Se observa que, entre estos 430 varones, predominan los casados sobre los solteros, y los de 30 a 49 años sobre los de más de 50 o menos de 30 años. Por grupos de ocupación los más numerosos son los trabajadores especializados, y vemos, además, que están equilibradas las ocupaciones que podríamos denominar no manuales (42 por 100 entre los profesionales, gerentes y directivos, y los empleados y comerciantes) y las manuales (42 por 100 también entre los trabajadores especializados y los no especializados). Asimismo es de señalar el bajo nivel de estudios (el 53 por 100 han terminado como máximo

Una segunda conclusión que podemos obtener del cuadro 2 es la de que, en general, las elecciones norteamericanas y la caída de Jruschov eran mejor conocidas que las elecciones inglesas.

Centrándonos en el grupo de varones, que es el objetivo de nuestro artículo, vemos que la sucesión de Jruschov es un poco mejor conocida que la derrota de Home.

En general, parece evidente que las elecciones norteamericanas, debido a la gran abundancia de información que sobre ellas dieron los medios de comunicación de masas, fueron mejor conocidas que las inglesas. Pero es que también se observa que la figura de Wilson es poco conocida, si se la compara con Johnson y Jruschov. Asimismo, y confirmando la idea de que se está poco al corriente de la política inglesa, sólo un 21 por 100 dieron el nombre de Home como jefe del partido de la oposición, siendo así que hasta esas elecciones había sido el Premier británico. La gran proporción de varones que sabía el nombre de Jruschov es también una muestra evidente de que los asuntos soviéticos despiertan gran interés en nuestro país, aunque ello se debe, posiblemente, a la importancia que éstos puedan tener sobre la seguridad mundial. La diferencia de proporciones entre los que aciertan la caída de Jruschov y los que saben el nombre de sus sucesores puede significar precisamente eso, que a la gente lo que le preocupa es el cambio en el poder por sus posibles repercusiones internacionales, pero ya le importa menos quiénes puedan ser los nuevos dirigentes (entre otras razones porque los nombres generalmente, por sí solos, no les dicen nada respecto a cuál sea su política futura). Esa diferencia (59 por 100), como se ve, es mayor que la existente entre los que aciertan los nombres de Wilson y Home (19 por 100) o Johnson y Goldwater (26 por 100). El bajo porcentaje que da los nombres de Breznev y Kosiguin puede estar determinado, asimismo, por la confusión del momento y la información en ciertos casos contradictoria. Finalmente, parece como si las distintas estructuras constitucionales de Inglaterra y Estados Unidos se vieran reflejadas en la opinión pública española. Efectivamente, en el caso de Estados Unidos, régimen presidencialista, los entrevistados estaban bastante mejor enterados sobre el candidato elegido que sobre el partido, y casi igualmente informados sobre el candidato derrotado que sobre el partido vencedor. Por el contrario, en el caso de Inglaterra, donde lo que se elige es el partido y no la persona, resulta que también los entrevistados conocen mejor el nombre del partido vencedor que el de la persona que en virtud de ser el líder de ese partido es designado Premier.

En el cuadro 3 se pueden hacer algunas especificaciones sobre las anteriores afirmaciones, una vez que se controla en las variables que a nuestro entender pueden tener alguna influencia en el mayor o menor grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional:

CUADRO 3

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL: VARIOS, POR ESTADO CIVIL, EDAD, OCUPACION, NIVEL DE ESTUDIOS Y NIVEL DE INGRESOS (*)

	ESTADO CIVIL			EDAD			OCUPACION				
	Solteros	Casados	Total	18-29	30-49	50 o más ...	Profesionales, gerentes y directivos... ..	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados... ..	Trabajadores no especializados ...	Estudiantes ..
Total	(105)	(308)	(430)	(104)	(184)	(142)	(85)	(95)	(111)	(70)	(23)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	55	53	53	51	46	63	81	58	40	20	78
La victoria de Wilson ...	46	39	40	42	37	42	65	49	24	9	78
La derrota de Home	27	20	21	27	21	18	39	32	6	6	52
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	60	59	60	59	59	80	64	50	30	83
La victoria de Johnson ...	87	83	82	91	79	80	98	88	77	61	100
La derrota de Goldwater...	70	53	56	69	52	49	88	64	46	19	91
La caída de Jruschov... ..	83	84	82	87	80	82	96	87	78	63	96
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	36	20	23	33	22	14	42	26	13	8	53

(*) Los porcentajes no pueden sumar cien en ningún sentido, ya que cada uno de ellos se ve suplementado hasta cien por aquellos que no acertaron la respuesta adecuada. Cada porcentaje está por tanto referido al total de casos que va expresado entre paréntesis al principio de cada columna. La ventaja de este tipo de cuadro-resumen, que es el que utilizaremos a lo largo de este artículo, es que permite fácilmente las comparaciones horizontales y verticalmente.

Cuadro 3 (Continuación)

	Total	NIVEL DE ESTUDIOS					NIVEL DE INGRESOS					S. R.
		Menos de primarios	Primarios	Secundarios	Técnicos de grado medio	Universitarios y técnicos de grado superior	Menos de 5,000	De 5,000 a 10,000	De 10,000 a 20,000	20,000 o más		
	(430)	(102)	(169)	(79)	(25)	(52)	(209)	(100)	(43)	(15)	(63)	
La victoria de los laboristas en Inglaterra ...	53	25	39	80	84	96	34	70	86	93	54	
La victoria de Wilson ...	40	13	26	66	72	83	23	57	60	80	44	
La derrota de Home ...	21	4	12	41	32	52	11	28	35	80	22	
La victoria de los demócratas en U.S.A. ...	59	32	54	76	88	87	43	78	79	93	59	
La victoria de Johnson ...	82	56	83	100	100	98	72	95	98	93	83	
La derrota de Goldwater ...	56	23	44	85	84	98	37	70	88	93	63	
La caída de Jruschov ...	82	61	82	96	92	100	72	93	95	100	86	
Su sucesión por Breznev y Kosiujin ...	23	4	12	41	36	58	11	32	42	40	31	

Al observar los resultados de este cuadro, vemos que sólo existen tres excepciones a la afirmación de que la sucesión de Jruschov era mejor conocida que la derrota de Home. Estas excepciones son, el grupo de más de cincuenta años, el de los empleados y comerciantes, y el de los de ingresos de 20.000 pesetas o más. En el grupo de cincuenta años o más, esto se puede deber al bajo nivel de conocimiento de este grupo sobre una y otra cuestión en relación con los otros dos grupos de edad. Este grupo es curioso en cuanto a que, en los acontecimientos que podríamos denominar principales, parece estar mejor enterado que el de 30 a 49 años, mientras que en los más secundarios (como lo serían estos dos que nos ocupan), es el peor enterado. La explicación que sugerimos es la de que los de más de cincuenta años, debido a su edad, posiblemente están *más* informados, por tener más tiempo para ello, pero al mismo tiempo tienen peor memoria, y por tanto tienden a olvidar las noticias más secundarias. En apoyo de esta sugerencia, obsérvese que la diferencia entre los que aciertan el partido vencedor en Inglaterra y los que aciertan el nombre de Home, es de 24 puntos porcentuales dentro del grupo de 18 a 29 años, de 25 puntos porcentuales en el grupo de 30 a 49 años, y de 45 puntos en el de los mayores de 50 años. En el caso del cambio de gobierno en la Unión Soviética, las diferencias son de 54, 58 y 68 puntos porcentuales, respectivamente. En cuanto a las elecciones norteamericanas no se observa esta tendencia, debido, posiblemente, a que los jóvenes muestran una gran proporción que acierta el nombre de Johnson, siendo así que la proporción que acierta el partido vencedor es muy similar en los tres grupos de edad (alrededor del 60 por 100).

La segunda excepción era la de los empleados y comerciantes. Se podría argumentar en este caso que este grupo ocupacional está compuesto por personas que aun estando relativamente enteradas de los acontecimientos internacionales, prestan poca atención a los detalles, quedándose preferentemente con lo que podríamos denominar «los grandes titulares». En este sentido sería lógico esperar que el nombre de Home les fuese más familiar, por haber estado en los titulares durante un período de tiempo más largo (mientras fue Premier británico), que los recientemente aparecidos en la vida política, esto es, Breznev y Kosiguín.

En cuanto al grupo de varones con ingresos superiores a las 20.000 pesetas, es evidente que la diferencia estriba en el hecho de que, estando como están muy enterados de los acontecimientos internacionales en general, y debido, sobre todo, a lo pequeño del grupo (sólo 15), en cuanto que unos pocos no aciertan la respuesta, el porcentaje disminuye considerablemente. Por otra parte, es éste uno de los grupos en que se debería esperar una tendencia a no querer «equivocarse» en «acertar» la sucesión, y por ello, queriendo dar muestras de agudeza mental, son los que han ido detrás de los hechos observables, señalando a Suslof o a Kaganovitch como sucesores, o incluso diciendo que el verdadero sucesor no había aparecido todavía en la escena política. Es decir, que esa falta de conocimiento aparente, en la realidad no lo es, ya que lo que ocurre es que trataron de ir más allá de los acontecimientos visibles.

Nuestra segunda afirmación era la de que el conocimiento de las elecciones norteamericanas fue mayor que el de las elecciones britá-

nicas. Comparado en conjunto, esto es cierto en todos los casos. Incluso en casi todos los grupos especificados en el cuadro 3 se observa que la proporción de acertantes *más baja* en cualquiera de las tres preguntas referentes a Norteamérica, es mayor que la proporción de acertantes *más alta* en cualquiera de las tres preguntas sobre Inglaterra. Si comparamos partido con partido, candidato vencedor con candidato vencedor y candidato derrotado con candidato derrotado, se observa que la proporción de acertantes suele ser mayor en el caso de las elecciones norteamericanas, salvo en cinco ocasiones en que es mayor la proporción que acierta el partido vencedor en las elecciones británicas que la proporción que acierta el partido en las elecciones norteamericanas. Todos ellos son grupos que suelen acertar todo en proporciones bastante altas (profesionales, gerentes y directivos; estudios secundarios; estudios universitarios; ingresos mensuales entre 10.000 y 19.999 pesetas). Ya explicamos antes que eso se puede deber al diferente papel del partido en unas y otras elecciones. En cuanto al grupo de cincuenta o más años, la explicación sería similar a la ya ofrecida anteriormente.

Una tercera afirmación hacía referencia al hecho de que Wilson era menos conocido que Johnson y Jruschov. Esto es así en todos los grupos sin excepción alguna. Y no sólo eso, sino que Wilson es menos conocido que Goldwater, también en todos los estratos. Las proporciones que conocen a Johnson y Jruschov son muy similares dentro de cada estrato de la población, siendo las diferencias siempre menores de siete puntos porcentuales, a pesar de que en todos los casos la gran mayoría conoce a ambos. El porcentaje más bajo que sabía que Johnson había sido elegido Presidente de los Estados Unidos, fue el de los que tenían menos de estudios primarios (56 por 100), mientras que en ese mismo estrato un 61 por 100 acierta que Jruschov fue el jefe de gobierno soviético dimitido (constituyendo también la proporción más baja que acierta ese suceso). Por consiguiente, las variaciones en el conocimiento de Johnson son mayores que en el de Jruschov, lo cual indica, hasta cierto punto, que este último suceso atrajo más la atención de todos los grupos sin distinción de edad o estrato socio-económico.

La cuarta afirmación consistía en que la diferencia entre los que acertaban la caída de Jruschov y su sucesión era bastante mayor que la existente entre los que acertaban los nombres de Johnson y Goldwater, o Wilson y Home. Esto es así también en todos los grupos considerados, sin excepción, y por consiguiente nos remitimos a la explicación que dábamos anteriormente.

En cuanto a nuestro último comentario, que el conocimiento del partido vencedor en Inglaterra era mayor que el del candidato vencedor, mientras que en las elecciones norteamericanas sucedía lo contrario, es cierto en todos los casos salvo en dos. Por una parte, y respecto a las elecciones inglesas, un 78 por 100 acierta el partido y el candidato en la categoría de estudiantes. Por otra parte, y referido a las elecciones norteamericanas, un 93 por 100 acierta partido y candidato en la categoría de ingresos superiores a 20.000 pesetas mensuales.

Se pueden señalar aún otras tendencias en el cuadro 3, referentes a la mayor o menor «dispersión» de conocimientos con respecto a cada

uno de los tres países y cada una de las variables controladas. Por «dispersión» de los conocimientos entendemos la diferencia porcentual entre el máximo y mínimo porcentaje que acertó las preguntas referentes a un mismo país dentro de cada grupo de población. Así, para el total, la «dispersión» respecto a las elecciones inglesas es de 24 puntos porcentuales (resultante de que el 53 por 100 acertó el partido y el 21 por 100 dio el nombre de Home), mientras que para las norteamericanas es de 26 puntos porcentuales, y para el cambio de gobierno en la Unión Soviética es de 59 puntos porcentuales. Pues bien, cuanto mayor sea la dispersión, más desigual es el conocimiento que se tiene sobre ese suceso (elecciones inglesas, o norteamericanas o cambio de gobierno en la Unión Soviética), y cuanto menor sea la dispersión, más igual es el conocimiento que se tiene sobre él (aunque esta igualdad se pueda producir a un alto o bajo nivel de conocimiento).

Según el cuadro 3 podemos decir que la dispersión del conocimiento es en todos los estratos bastante mayor en el caso del cambio de gobierno soviético, debido, como ya habíamos dicho, a que se conocía muy bien la caída de Jruschov, pero muy poco su sucesión. La dispersión es también casi siempre mayor en el caso de las elecciones británicas que en el de las norteamericanas. Las únicas excepciones parecen presentarse en los grupos socioeconómicos inferiores (trabajadores no especializados, varones con estudios primarios o menos de primarios, varones con menos de 5.000 pesetas mensuales), así como en los de menos de cincuenta años y los casados (aunque en estos casos las diferencias son pequeñas). Creemos que la razón de que la dispersión sea menor para las elecciones británicas en los grupos socioeconómicos inferiores reside en el hecho de que esa menor dispersión se produce a un nivel de conocimientos muy bajo, y por consiguiente hay pocas diferencias entre los que aciertan uno u otro aspecto de las elecciones británicas, ya que los porcentajes que aciertan son siempre muy pequeños. En conclusión se puede afirmar que las elecciones norteamericanas son las que mejor se conocían desde un punto de vista general, seguidas de las inglesas (en las que el desconocimiento de Home es responsable de la mayor dispersión), y finalmente del cambio de gobierno soviético (debido al desconocimiento sobre su sucesión).

Resumiendo brevemente todo lo anterior, podemos establecer las siguientes afirmaciones generales, con las debidas excepciones ya mencionadas.

En primer lugar, el conocimiento general que se tenía de las recientes elecciones norteamericanas era mayor que el del cambio de gobierno soviético, y ambos eran sucesos mejor conocidos que el de las elecciones británicas. Segundo, en cuanto a personajes políticos, Johnson y Jruschov eran los más conocidos, seguidos de Goldwater, Wilson, Breznev y Kosiguin y Home. Tercero, de las elecciones británicas se conocía mejor el nombre del partido vencedor (laborista) que el del Premier que resultó de ellas (Wilson), mientras que de las elecciones norteamericanas se conocía mejor el nombre del candidato vencedor (Johnson) que el de su partido (demócrata). Cuarto, las diferencias entre los que acertaban la caída de Jruschov y su sucesión eran mayores que las diferencias entre los que acertaban los nombres

de Johnson y Goldwater o los de Wilson y Home. Quinto, existía mayor dispersión del conocimiento respecto al cambio de gobierno soviético que respecto a las elecciones británicas, y más dispersión de conocimiento respecto a estas últimas que respecto a las norteamericanas, o lo que es lo mismo, había un conocimiento más profundo y extenso de las elecciones norteamericanas.

A continuación veremos si existen diferencias en el grado de conocimiento de estas cuestiones internacionales al controlar en cinco variables que consideramos importantes a estos efectos, a saber: estado civil, edad, ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos.

FACTORES SOCIOECONOMICOS QUE INFLUYEN SOBRE EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA POLITICA INTERNACIONAL

En el cuadro 3 se pueden observar las diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional según el estado civil, la edad, la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos.

Observamos que los solteros parecen tener un conocimiento ligeramente mayor que los casados sobre estas cuestiones, sobre todo en algunas, como la derrota de Goldwater y la sucesión de Jruschov. Sin embargo, estas diferencias (que por otra parte no son siempre favorables a los solteros), son en general pequeñas, y desaparecen o se invierten cuando controlamos en la edad, la ocupación, el nivel de estudios o el nivel de ingresos. Es decir, la escasa diferencia existente parece poder atribuirse a las diferencias en otras variables y a la relación entre éstas y la composición de la población.

También se puede ver en el cuadro 3 que las diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional por grupos de edad son relativamente pequeñas, aunque parece detectarse alguna ligera ventaja en favor de los jóvenes (18 a 29 años). Nuevamente, al controlar en las otras cuatro variables observamos que no existe ninguna tendencia concreta, y que por el contrario, existe una gran irregularidad. La diferencias aumentan en algunos casos a favor de los jóvenes, pero en otras ocasiones desaparecen o se invierten.

La ocupación parece que constituye una variable más eficaz para nuestros propósitos. Efectivamente, en las ocho preguntas que hemos tenido en cuenta, se ve que los estudiantes son los que siempre aciertan el suceso en cuestión en proporciones mayores, y que a éstos les siguen los profesionales, gerentes y directivos; los empleados y comerciantes, los trabajadores especializados y los trabajadores no especializados. En todos los casos la tendencia es la misma, con la única excepción de que los profesionales superan a los estudiantes en relación con el conocimiento del partido que venció en las elecciones inglesas.

Ahora bien, es necesario observar si existen estas diferencias aún después de controlar en otras variables que podrían intervenir en la relación. Es decir, debemos precisar si las diferencias entre grupos ocupacionales persisten realmente después de controlar otros factores, o bien desaparecen o se modifican cuando establecemos dichos controles. En el primer caso podremos asegurar, al menos tentativamente, que la relación es independiente de otros factores. En el segundo, diremos que la relación no existía o que es de signo diferente.

CUADRO 4

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR OCUPACION Y ESTADO CIVIL (*)

	Total.....	S O L T E R O S				C A S A D O S			
		Profesionales gerentes y directivos ...	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados ...	Profesionales gerentes y directivos ...	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados ...
TOTAL	(430)	(11)	(25)	(28)	(12)	(70)	(67)	(82)	(56)
La victoria de los laboristas en Inglaterra ...	53	82	60	32	25	80	58	43	20
La victoria de Wilson ...	40	64	56	14	17	66	48	28	7
La derrota de Home ...	21	36	32	7	8	39	31	6	5
La victoria de los demócratas en U.S.A. ...	59	100	88	61	58	94	87	87	50
La victoria de Johnson ...	82	91	100	71	58	99	85	79	64
La derrota de Goldwater...	56	91	88	39	33	89	57	49	16
La caída de Jruschov ...	82	100	92	68	50	96	87	83	68
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	64	40	11	25	39	21	13	5

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. De este cuadro 4 quedan eliminados los que contestan «otros» al estado civil, así como los de ocupación «estudiantes», «otros», y «sin respuesta». En total, el cuadro 4 se refiere a 351 varones de los 430 que componían la muestra.

Pues bien, al controlar en el estado civil, observamos que salvo algunas pocas excepciones, sigue existiendo el mismo orden en cuanto al conocimiento de la política internacional, a saber, de mayor a menor: profesionales, gerentes y directivos, empleados y comerciantes, trabajadores especializados y trabajadores no especializados. Las únicas excepciones son entre los trabajadores solteros especializados y los no especializados con respecto a las preguntas sobre Wilson, Home y la sucesión de Jruschov, en los que se invierten los términos. Ello se puede deber simplemente a que las bases son pequeñas (12 casos solamente en la categoría de no especializados). También existe una inversión entre los profesionales y empleados dentro del grupo de solteros, y nuevamente se puede deber al escaso número de profesionales que hay como base. En conclusión, la relación entre ocupación y grado de conocimiento de la política internacional parece ser independiente del estado civil.

Cuadro 5

PROPORCIÓN QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR OCUPACION Y EDAD (*)

	18-29 AÑOS				30-49 AÑOS			50 O MAS AÑOS			Total		
	Trabajadores no especializados	Trabajadores especializados	Empleados y comerciantes	Profesionales, gerentes y directivos	Trabajadores no especializados	Trabajadores especializados	Empleados y comerciantes	Profesionales, gerentes y directivos	Trabajadores no especializados	Trabajadores especializados		Empleados y comerciantes	Profesionales, gerentes y directivos
TOTAL	(430)	(11)	(23)	(30)	(12)	(49)	(40)	(57)	(32)	(25)	(32)	(24)	(26)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	64	57	27	33	80	50	35	6	92	69	67	31
La victoria de Wilson	40	36	52	17	17	69	43	21	6	68	56	42	8
La derrota de Home	21	27	30	10	17	39	33	4	3	44	31	8	4
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	91	96	57	75	92	85	79	50	100	72	83	42
La victoria de Johnson	82	100	100	83	67	96	80	70	69	100	91	83	50
La derrota de Goldwater	56	100	83	40	42	86	55	47	13	88	63	50	15
La caída de Jruschov	82	100	96	77	58	96	80	79	63	96	34	79	65
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	55	35	7	33	43	30	11	3	36	16	25	4

(*) Ver explicación en el cuadro 2. En este cuadro 5 se eliminaron los casos de ocupación «estudiantes», «otras» y «sin respuesta». Por ello, el total es de 361 en lugar de 430.

CUADRO 6

PROPORCIÓN QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR OCUACION Y NIVEL DE ESTUDIOS (*)

	PRIMARIOS Y MENOS				SECUNDARIOS				SUPERIORES			
	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados
Total	(13)	(59)	(98)	(67)	(23)	(22)	(12)	(3)	(48)	(12)	(1)	(—)
(430)												
La victoria de los laboristas en Inglaterra	31	46	33	18	91	68	92	67	90	100	100	—
La victoria de Wilson	40	34	20	8	65	68	50	33	71	92	100	—
La derrota de Home	21	23	20	5	44	50	17	33	40	58	—	—
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	62	59	47	78	64	75	100	85	92	100	—
La victoria de Johnson	82	85	83	74	100	100	100	100	100	100	100	—
La derrota de Goldwater	56	69	49	41	87	91	83	67	94	92	100	—
La caída de Jruschov	82	85	81	76	100	96	100	67	98	100	100	—
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	31	10	10	44	55	25	33	44	50	100	—

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. Se han eliminado de este cuadro 6 aquellos que contestaron como ocupación las de estudiantes, «otros» y «sin respuesta», y los de «sin respuesta» en el nivel de estudios. Asimismo, se agruparon en la categoría de estudios «primarios o menos» a los de «primarios» y «menos de primarios», y en la de estudios «superiores» a los de «estudios técnicos de grado medio» y «universitarios y técnicos de grado superior».

Hemos controlado la edad en el cuadro 5, y en conjunto, a pesar de las excepciones, se puede decir que la tendencia ya mencionada para la relación entre ocupación y grado de conocimiento de la política internacional sigue manteniéndose. La mayor parte de las excepciones, como se puede comprobar, son entre los de 18 a 29 años. Ello puede deberse a que las bases de esos grupos (salvo una), son pequeñas (menores de 25 casos), pero también podría ser que el mayor nivel promedio de conocimiento en este grupo de edad haga que disminuyan o incluso desaparezcan las diferencias entre grupos ocupacionales. En el grupo de 30 a 49 años no hay ninguna excepción a la relación señalada. Y en el grupo de 50 o más años sólo existen tres excepciones (entre empleados y trabajadores especializados), que hacen suponer que existan algunas diferencias que no conocemos entre los empleados y comerciantes y los trabajadores especializados de este grupo de edad. Es curioso, sin embargo, que precisamente sea en las dos preguntas referentes a la Unión Soviética (además de la de los demócratas) en las que la tendencia se invierte, lo cual podría indicar que los trabajadores especializados de más de 50 años se interesan de una manera especial por los asuntos soviéticos. Pero en definitiva, la tendencia general señalada en el cuadro 3 se mantiene una vez que la observamos dentro de cada grupo de edad.

El nivel de estudios del individuo podría ser en realidad el factor que explicase la relación entre ocupación y el grado de conocimiento de la política internacional. Esto se podría justificar teóricamente pensando en que el nivel de estudios debería ser un factor determinante de la ocupación. En el cuadro 7 podemos observar que, efectivamente, existe una relación entre nivel de estudios y ocupación, ya que los profesionales, gerentes y directivos tienen una proporción mayor de individuos con estudios superiores que con estudios primarios o secundarios, etc., etc.

CUADRO 7

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACION, VARONES (PORCENTAJES) (*)

	Estudios primarios o menos	Estudios secundarios	Estudios superiores	TOTAL
Profesionales, gerentes y directivos.	6 %	38 %	78 ⁰ / ₁₀₀	24 ⁰ / ₁₀₀
Empleados y comerciantes	25	37	20	26
Trabajadores especializados... ..	41	20	2	30
Trabajadores no especializados ...	28	5	—	20
<i>Total</i>	(237)	(60)	(61)	(358)

(*) Se eliminaron de este cuadro 7 los 52 casos correspondientes a varones que no especificaban su nivel de estudios o que contestaban «otro», «estudiantes» o «sin respuesta» a la ocupación.

Pues bien, a pesar de que existe una relación relativamente grande entre el nivel de estudios y la ocupación, en el cuadro 6 se observa que el nivel de estudios no «explica» totalmente la relación entre ocupa-

ción y grado de conocimiento de la política internacional. O lo que es igual, esta relación es relativamente independiente del nivel de estudios, sobre todo, como ya veremos, cuando ese nivel es bajo (estudios primarios). Efectivamente, en el cuadro 6 se puede observar, dentro de la categoría de estudios primarios, que la tendencia a que los profesionales acertasen cada pregunta en mayor proporción que los empleados y comerciantes, trabajadores especializados y trabajadores no especializados (en ese orden descendente), se mantiene en todos los casos. Sólo existe una excepción a los veinticuatro pares de comparación, y es entre los profesionales y empleados respecto a la victoria de los laboristas. Cuando consideramos el grupo de los que han terminado estudios secundarios, la tendencia es mucho menos aparente. Una gran parte de las diferencias se invierten o simplemente desaparecen, y las que quedan están disminuídas. Y en la categoría de estudios superiores, aunque el número de casos en tres de los grupos ocupacionales es pequeño o casi nulo, parece como si las diferencias se invirtiesen en casi todos los casos.

Todo esto parece indicar que, dado un nivel de estudios bajos, se pueden esperar ciertas diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional atribuibles a diferencias en el status ocupacional. En este caso, por tanto, la relación sería más o menos independiente del nivel de estudios. Ahora bien, cuando el nivel de estudios aumenta, las diferencias de conocimientos entre los distintos grupos ocupacionales parecen disminuir o desaparecer. Es decir, que a partir de un nivel de estudios secundarios parecería como si la relación entre ocupación y grado de conocimiento por la política internacional fuese inexistente o casi inexistente, es decir, que la relación está mediatizada por el nivel de estudios. Esta hipótesis nos parece muy interesante y merecería ser estudiada más a fondo en otros estudios, pues aquí no podemos continuar profundizando en su análisis debido al escaso número de casos.

Teóricamente podríamos pensar que, a igualdad de ingresos mensuales, las diferencias de conocimientos sobre cuestiones de política internacional entre los grupos ocupacionales disminuirán o desaparecerán, ya que la igualdad de ingresos produciría un cierto igualamiento de status socioeconómico. Pues bien, según los resultados del cuadro 8, en el que se controlan los ingresos mensuales, observamos que esto no es del todo cierto. La tendencia general observada originariamente en el cuadro 3 se mantiene en líneas general dentro de cada grupo de ingresos, aunque bien es verdad que existen algunas excepciones y que, además, las diferencias inter-ocupacionales disminuyen. Es decir, podríamos afirmar que los ingresos mensuales explican parcialmente la relación originaria, pero que persiste la tendencia en líneas generales. Esta disminución que se observa puede deberse precisamente a la relación entre ocupación y nivel de ingresos. En el cuadro 9 se observa que, efectivamente, parece existir tal relación.

Así pues, podemos concluir que, en general, existen diferencias entre los distintos grupos ocupacionales con respecto a sus conocimientos sobre política internacional. La tendencia parece ser la de que los que más saben sobre estas cuestiones son los profesionales, gerentes y directivos, seguidos de los empleados y comerciantes, trabajadores especializados y trabajadores no especializados. Al controlar en dis-

CUADRO 8

PROPORCIÓN QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR OCUPACIÓN Y NIVEL DE INGRESOS MENSUALES (*)

	MENOS DE 5.000 PTS.			DE 5.000 a 10.000 PTS.			10.000 PTS. O MÁS						
	Trabajadores no especializados	Trabajadores especializados	Empleados y comerciantes	Profesionales, gerentes y directivos	Trabajadores no especializados	Trabajadores especializados	Empleados y comerciantes	Profesionales, gerentes y directivos	Trabajadores no especializados	Trabajadores especializados	Empleados y comerciantes	Profesionales, gerentes y directivos	
Total	(430)	(11)	(36)	(70)	(55)	(25)	(36)	(23)	(8)	(37)	(12)	(2)	(1)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	36	42	33	16	72	69	65	63	97	75	50	—
La victoria de Wilson	40	27	36	23	6	68	64	30	38	68	67	50	—
La derrota de Home	21	36	17	7	4	40	39	—	25	43	50	50	—
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	64	53	46	22	88	78	70	50	84	92	50	—
La victoria de Johnson	82	82	86	74	55	100	94	91	100	100	100	50	—
La derrota de Goldwater	36	64	56	43	15	84	69	61	50	95	92	50	—
La caída de Jruschov	82	82	81	73	60	96	92	91	88	100	100	100	—
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	18	19	13	6	40	31	13	38	46	25	100	—

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. Los casos que aquí se incluyen son solo 316 de los 430, ya que se excluyeron los que no especificaron su nivel de ingresos mensuales o los que contestaron «estudiantes», «otros» o «sin respuesta» a la ocupación.

CUADRO 9

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR OCUPACION Y NIVEL DE INGRESOS, VARONES (PORCENTAJES) (*)

INGRESOS MENSUALES	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados	TOTAL
Menos de 5.000 ptas.	15 %	43 %	74 %	85 %	54 %
5.000 a 10.000 pesetas.	34	43	24	13	29
10.000 pesetas o más.	51	14	2	2	17
<i>Total</i>	(73)	(84)	(95)	(64)	(316)

(*) Se excluyen los mismos casos que en el cuadro 8.

tintas variables, hemos visto que la edad y el estado civil, aunque hacen disminuir un poco esas diferencias, no alteran básicamente la tendencia originaria; solamente en el grupo de 18 a 29 años parece que las diferencias disminuyen o desaparecen con más frecuencia, alterándose muchas veces la tendencia misma, lo cual significaría que entre los jóvenes las diferencias inter-ocupacionales en el grado de conocimiento no existen o son pequeñas y sin una tendencia específica. Por el contrario, el nivel de estudios y el nivel de ingresos mensuales tiene en apariencia una mayor influencia sobre la relación originaria. Así, hemos visto que, aunque en ambos casos persiste en gran parte la tendencia originaria, se pueden hacer, sin embargo, algunas especificaciones. En primer lugar las diferencias disminuyen bastante al controlar en cada uno de esos dos factores; en segundo lugar, ya dijimos que el nivel de estudios tiene mayor influencia a partir de los estudios secundarios, ya que para el grupo de estudios primarios, la tendencia persiste (aunque las diferencias sean menores). En cuanto a los ingresos, se observa también que la tendencia originaria persiste en general en los tres grupos, a pesar de que las diferencias inter-ocupacionales son menores. Esta influencia del nivel de estudios y el nivel de ingresos, finalmente, puede atribuirse a la relación positiva que ambas variables muestran con el status ocupacional.

A continuación queríamos volver nuevamente al cuadro 3, donde se puede observar la relación entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento de estas cuestiones de política internacional. En dicho cuadro podemos ver que, salvo pocas excepciones, parece existir una relación positiva bastante señalada entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento sobre cuestiones de política internacional. Las excepciones se refieren sobre todo a los grupos de estudios secundarios y estudios técnicos de grado medio, y en menor medida, a estos últimos y los universitarios o técnicos de grado superior. Sin embargo, esas excepciones son pocas, repetimos, y de pequeña cuantía.

Nuevamente hemos podido comprobar (y no creemos necesario incluir los cuadros correspondientes), que al controlar el estado civil o la edad, la tendencia antes apuntada se mantiene prácticamente en

CUADRO 10

PROPORCIÓN QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACIÓN (*)

	Profesionales, gerentes y directivos			Empleados y comerciantes			Trabajadores especializados			Trabajadores no especializados			
	Primarios	Secundarios	Superiores	Primarios	Secundarios	Superiores	Primarios	Secundarios	Superiores	Primarios	Secundarios	Superiores	
Total	(430)	(13)	(23)	(48)	(59)	(22)	(12)	(98)	(12)	(1)	(67)	(3)	(—)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	31	91	90	46	68	100	33	92	100	18	67	—
La victoria de Wilson	40	39	65	71	34	68	92	20	50	100	8	33	—
La derrota de Home	21	23	44	40	20	50	58	5	17	—	5	33	—
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	62	78	85	59	64	92	47	75	100	27	100	—
La victoria de Johnson	82	85	100	100	83	100	100	74	100	100	60	100	—
La derrota de Goldwater	56	69	87	94	49	91	92	41	83	100	16	67	—
La caída de Jruschov	82	85	100	98	81	96	100	76	100	100	63	67	—
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	31	44	44	10	55	50	10	25	100	8	33	—

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. El número total de casos es de 358 y no de 430, porque se excluyeron los que no especificaron su nivel de estudios o contestaron «estudiantes», «otros» y «sin respuesta» a la ocupación.

CUADRO 11

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE ESTUDIOS Y NIVEL DE INGRESOS (*)

	MENOS DE 5.000 PTS.			DE 5.000 a 10.000 PTS.			MAS DE 10.000 PTS.		
	Primarios ...	Secundarios ...	Superiores ...	Primarios ...	Secundarios ...	Superiores ...	Primarios ...	Secundarios ...	Superiores ...
Total	(182)	(23)	(4)	(49)	(26)	(24)	(6)	(12)	(39)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	28	75	55	81	88	33	92	95
La victoria de Wilson	40	17	75	39	62	88	17	67	72
La derrota de Home	21	7	50	16	39	42	17	50	49
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	62	91	86	100	100	100	100	100
La victoria de Johnson	82	62	100	92	100	96	67	100	100
La derrota de Goldwater	56	30	87	55	77	92	50	100	92
La caída de Jruschov	82	68	100	92	92	96	83	100	97
Su sucesión por Breznev y Kosi- guin	23	7	44	18	39	42	—	25	46

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. El total de casos en este cuadro 11 es sólo de 365 y no de 430 debido a que se excluyeron los que no especifican su nivel de ingresos, así como los que no especifican su nivel de estudios.

todos los casos, y que las diferencias porcentuales no solo no suelen disminuir, sino que a veces aumentan. En resumen, parece ser que la relación es independiente de la edad y del estado civil.

Otra cosa ocurre cuando se controla en la ocupación y el nivel de ingresos mensuales.

En el cuadro 10 podemos ver que la tendencia general se mantiene prácticamente en todos los casos, salvo en cuatro, que apenas tienen importancia. Naturalmente, las diferencias entre niveles educativos dentro de cada grupo ocupacional suelen disminuir, debido a la relación que ya vimos que existía entre nivel de estudios y ocupación (cuadro 7). En resumen, se puede afirmar que las diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional entre grupos de distinto nivel educacional persisten dentro de cada grupo ocupacional, aunque disminuidas, y que por consiguiente, la ocupación explica en parte la relación originaria, debido, claro está, a la relación existente entre ocupación y nivel de estudios.

En el cuadro 11 se puede observar la relación entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional a igualdad de nivel de ingresos, es decir, controlando en esa variable. Pues bien, como en el caso de la ocupación, tenemos que señalar que la tendencia (relación positiva) se mantiene dentro de cada nivel de ingresos con muy pocas y casi nada significativas excepciones. Las diferencias, sin embargo, aunque persisten, disminuyen bastante, sobre todo en el grupo de 5.000 a 10.000 pesetas mensuales, lo cual significa que los ingresos explican parcialmente la relación originaria, aunque conviene recalcar que no la explican totalmente. Este efecto de los ingresos es consecuencia, naturalmente, de la gran relación entre nivel de estudios y nivel de ingresos por una parte, y nivel de ingresos y grado de conocimiento de la política internacional, por otra.

CUADRO 12

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR NIVEL DE ESTUDIOS Y NIVEL DE INGRESOS (PORCENTAJES) (*)

INGRESOS MENSUALES	Estudios primarios o menos	Estudios secundarios	Estudios superiores	TOTAL
Menos de 5.000 pesetas	77 %	38 %	6 %	57 %
5.000 a 10.000 pesetas	21	42	36	27
10.000 pesetas o más	2	20	58	16
<i>Total</i>	(237)	(61)	(67)	(365)

(*) Se excluyen los mismos casos que en el cuadro 11.

En el cuadro 12 se ve perfectamente la gran relación, aunque no perfecta, entre el nivel de estudios y el nivel de ingresos mensuales. Así, mientras que el 77 por 100 de los que han alcanzado los estudios

primarios como máximo, tienen ingresos inferiores a las 5.000 pesetas mensuales, entre los que tienen estudios superiores sólo hay un 6 por 100 con esos ingresos. Por el contrario, sólo un 2 por 100 de los que tienen estudios primarios o menos pasa de las 10.000 pesetas mensuales, mientras que entre los que han acabado estudios superiores existe un 58 por 100 que sobrepasan esos ingresos.

En conclusión, hemos podido observar al principio que existe una relación positiva bastante persistente entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento sobre cuestiones de política internacional. Asimismo, hemos hecho notar que esta relación era casi totalmente independiente del estado civil y de la edad, y que por consiguiente estas variables no podían «explicar» la relación originaria. Luego hemos visto que la ocupación y el nivel de ingresos, aunque no «explican» la relación, sí hacen que disminuyan las diferencias en el grado de conocimiento entre los distintos niveles de estudios dentro de cada grupo ocupacional o de ingresos. Es decir en ambos casos, la tendencia de la relación se mantiene casi completamente, pero las diferencias entre los niveles de estudios disminuyen dentro de cada grupo ocupacional o de ingresos. Estas dos variables, por consiguiente, «explican» parte de la relación originaria, pero ello se debe principalmente a la relación existente entre cada una de ellas y el nivel de estudios.

Y finalmente, veamos si existe alguna relación entre el nivel de ingresos mensuales y el grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional. Vemos en el cuadro 3 que la relación es aparentemente fuerte y positiva, además de ser bastante persistente. El estado civil y la edad no consiguen «explicar» esta relación, aunque las diferencias porcentuales se aminoran algo. Es decir, que cuando se controla en cualquiera de estas dos variables, la tendencia general se mantiene, aunque disminuyan algo las diferencias en el grado de conocimiento de los distintos niveles de ingresos dentro de cada estrato. Sólo se pudieron detectar algunas excepciones en las que se invertía el orden entre los del grupo de 5.000 a 10.000 pesetas mensuales y los de más de 20.000 pesetas, pero ello suele ocurrir entre los solteros y entre los de 18 a 29 años, debido, posiblemente, a que las proporciones que aciertan son en todos los casos muy altas (más de 80 por 100 por lo general), aunque bien pudiera ser debido al escaso número de solteros o de varones de 18 a 29 años con ingresos superiores a 10.000 pesetas en la muestra.

La ocupación, como podemos observar en el cuadro 13, no «explica» la relación, pero sí contribuye a disminuir las diferencias entre niveles de ingresos dentro de cada grupo ocupacional.

Ello se debe, naturalmente, a la relación positiva que existe entre el status ocupacional y el nivel de ingresos, por una parte, y a la relación también positiva, entre status ocupacional y grado de conocimiento que ya comentamos anteriormente.

Al controlar en el nivel de estudios (cuadro 14), las diferencias entre niveles de ingresos (dentro de cada nivel de estudios), quedan muy disminuídas e incluso se invierten en muchas ocasiones, indicando así que buena parte de la relación originaria entre nivel de ingresos y grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional se puede atribuir a la relación positiva que existe entre el nivel de estudios y el nivel de ingresos (como ya vimos en el cuadro 12).

PROPORCIÓN QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE INGRESOS Y OCUPACIÓN (*)

	Profesionales, gerentes y directivos			Empleados y comerciantes			Trabajadores especializados			Trabajadores no especializados		
	Menos de 5,000 pesetas.	5,000 a 10,000 pesetas	10,000 pesetas o más	Menos de 5,000 pesetas.	5,000 a 10,000 pesetas	10,000 pesetas o más	Menos de 5,000 pesetas.	5,000 a 10,000 pesetas	10,000 pesetas o más	Menos de 5,000 pesetas.	5,000 a 10,000 pesetas	10,000 pesetas o más
Total	(430)	(11)	(25)	(37)	(36)	(12)	(70)	(23)	(2)	(55)	(8)	(1)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	36	72	97	42	69	75	33	65	50	16	63
La victoria de Wilson	40	27	68	68	36	64	67	23	30	50	6	38
La derrota de Home	21	36	40	43	17	39	50	7	—	50	4	25
La victoria de los demócratas en U.S.A.	59	64	88	84	53	78	92	46	70	50	22	50
La victoria de Johnson	82	82	100	100	86	94	100	74	91	50	55	100
La derrota de Goldwater	56	64	84	95	56	69	92	43	61	50	15	50
La caída de Jruschov	82	82	96	100	81	92	100	73	91	100	60	88
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	18	40	46	19	31	25	13	13	100	6	38

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. El total de casos es solo de 316, pues se excluyeron los que no especificaron su nivel de ingresos mensuales y los que contestaron «estudiantes», «otros» o «sin respuesta» a la ocupación.

CUADRO 14

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE INGRESOS Y NIVEL DE ESTUDIOS (*)

	PRIMARIOS			SECUNDARIOS			SUPERIORES		
	Menos de 5.000 pesetas.	5.000 a 10.000 pesetas	10.000 pesetas o más	Menos de 5.000 pesetas	5.000 a 10.000 pesetas	10.000 pesetas o más	Menos de 5.000 pesetas.	5.000 a 10.000 pesetas	10.000 pesetas o más
Total	(182)	(49)	(6)	(23)	(26)	(12)	(4)	(24)	(39)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	28	55	33	78	81	92	75	88	95
La victoria de Wilson	17	39	17	65	62	67	75	88	72
La derrota de Home	7	16	17	30	39	50	50	42	49
La victoria de los demócratas en U.S.A.	62	86	100	91	100	100	100	100	100
La victoria de Johnson	62	92	67	100	100	100	100	96	100
La derrota de Goldwater	30	55	50	87	77	100	100	92	92
La caída de Jruschov	68	92	83	100	92	100	100	96	97
Su sucesión por Breznev y Kosi- guin	7	18	—	44	39	25	25	42	46

(*) Ver explicación al pie del cuadro 2. El total de casos en este cuadro 14 es de 385 en lugar de 430 debido a que se excluyeron los que no especifican su nivel de ingresos o su nivel de estudios.

En resumen, y agrupando lo más fundamental de todo lo que hemos visto en esta parte del artículo, creemos que se pueden hacer las siguientes afirmaciones. Primero, el estado civil y la edad parecen tener poca influencia con respecto al grado de conocimiento de la política internacional. La aparente relación que se observa en ciertas ocasiones parece poder atribuirse a diferencias de ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos, atributos todos ellos que, naturalmente, tienen su peculiar relación con el sexo y el estado civil. Segundo, los indicadores socio-económicos utilizados (ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos), están todos ellos positivamente relacionados con el grado de conocimiento de la política internacional. Cada uno de estos indicadores puede «explicar» parte de la relación positiva entre cualquiera de los otros dos y el grado de conocimiento, pero siempre persiste la relación originaria que se esté examinando en cada caso. Así, cuando decimos, por ejemplo, que los profesionales, gerentes y directivos saben de política internacional más que los otros grupos ocupacionales, en realidad lo que ocurre es que aquéllos tienen un nivel de estudios generalmente más alto y unos ingresos mensuales también más altos; pero sin embargo, como hemos tenido ocasión de ver, persisten unas diferencias interocupacionales que son independientes del nivel de ingresos y del nivel de estudios. Tercero, existe una gran relación, aunque no absoluta, entre cada uno de estos tres indicadores de status-socioeconómicos y los otros dos. Estas relaciones, positivas en todos los casos, nos indican que es muy difícil estudiar la relación aislada entre cada uno de esos factores y el grado de conocimiento sobre política internacional, ya que en cada caso entraría necesariamente el efecto de las otras dos variables. Cuarto, creemos que después del análisis anterior se puede afirmar que de esas tres variables, el nivel de estudios es la que más influye sobre el grado de conocimiento de la política internacional. La ocupación y el nivel de estudios no pueden «explicar» esa relación, y hacen disminuir poco las diferencias entre los distintos niveles de estudios. Por el contrario, el nivel de estudios es la variable que más hace disminuir las diferencias interocupacionales y entre niveles de ingresos.

RESUMEN

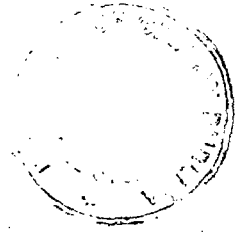
En este estudio se han utilizado los datos correspondientes a 430 varones en relación con el conocimiento que tenían de ocho cuestiones de política internacional, referidas a Inglaterra, Estados Unidos y la Unión Soviética.

En primer lugar se examinan los resultados referentes a qué acontecimientos son más o menos conocidos, llegándose a la conclusión de que el orden es el siguiente: victoria de Johnson y caída de Jruschov, victoria de los demócratas, derrota de Goldwater, victoria de los laboristas, sucesión de Jruschov y derrota de Home.

Además se investigaron cuáles eran las principales variables que influyen sobre el mayor o menor conocimiento de la política internacional, llegándose a la conclusión de que éstas son la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos. Se vio también que la relación de cada una de ellas con la variable dependiente (grado de conoci-

miento) podía ser parcialmente «explicada» por la introducción de otra de esas tres variables independientes. Sin embargo una parte de la relación parecía ser independiente de los otros dos factores.

Y precisando aún más, se sugiere, a la vista de los resultados, que el nivel de estudios es posiblemente el factor más importante de todos ellos en la determinación del grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional.



LA ENTREVISTA EN LAS ENCUESTAS DE OPINION

Por JOSE LUIS MARTIN MARTINEZ*

El deseo de conocer de una manera clara y precisa lo que piensan diferentes personas sobre un tema determinado, conduce al investigador a establecer una relación de preguntas concretas a las que se debe responder de forma simple y sin equívoco. Esta serie de preguntas forman el cuestionario. Una de las ventajas directas de este método es la de proporcionar los datos de forma que se presten fácilmente a los diversos tratamientos estadísticos.

Interesa, por lo tanto, que el individuo interrogado no omita en ningún caso su opinión. El mejor medio para crear o aumentar las motivaciones necesarias en los individuos para que respondan y también para limitar el número de errores en la muestra prevista, consiste en presentar el cuestionario por medio de entrevistadores.

Sin embargo, la entrevista con cuestionario limita al extremo la libertad del entrevistador y la del entrevistado; al primero le impone una serie de preguntas estandarizadas, al segundo una elección para cada pregunta entre un número generalmente limitado de respuestas. El entrevistado no aparece aquí como persona que interese a la encuesta por sus reacciones individuales profundas, sino, únicamente, como individuo representativo de un grupo determinado de la población (1). Por su parte, el entrevistador debe estar bien entrenado para evitar que deforme los datos. La deformación puede proceder de su interpretación de las respuestas, pues, de forma generalmente inconsciente, puede deformar las palabras y las actitudes del individuo según sus propias tendencias y expectativas; también puede deformar los datos debido a la influencia que ejerce, aun sin saberlo, sobre el entrevistado. Esta influencia proviene, casi siempre, del hecho de que el entrevistador espera determinadas respuestas, según las características socio-culturales del individuo, provocándolas inconscientemente, conformándose éste a las expectativas del entrevistador (2).

(*) Agradecemos al I.O.P. el habernos permitido utilizar los datos de la encuesta, así como al señor Díez NICOLÁS sus sugerencias y al equipo de estadística del I.O.P. su colaboración en la elaboración de los cuadros estadísticos.

(1) Véase DAVAL y otros: *Traite de Psychologie Sociale*, T. I. París, P. U. F., 1963, pág. 143.

(2) Véase ROCHEBLAVE, A. M.: *Les roles masculins et feminins*, París, P.U.F., 1964.

Del mismo modo, la personalidad del entrevistador y otros factores tales como el sexo, la edad, etc., actúan sobre el individuo, cambiando la cantidad y el contenido de las respuestas. Numerosos autores se han preocupado de estos fenómenos, habiendo encontrado correlaciones importantes entre las actitudes del encuestador y determinadas variables independientes. Guest (3), encuentra correlaciones entre la estabilidad emocional y el interés profesional, y entre el interés profesional de los entrevistadores y la calidad de su trabajo. Nuckols (4), obtiene correlaciones negativas entre la cantidad de errores registrados y la inteligencia. Shatsley (5), establece el perfil del buen y mal encuestador, según las variables, sexo, edad, nivel de educación, estudios, experiencia, etc. (ver Sondage, 1961, núm. 2).

Utilizando los datos de una encuesta realizada en Madrid, en noviembre de 1964, por el Instituto de la Opinión Pública, nos proponemos estudiar las variaciones en las respuestas a una serie de preguntas según que la entrevista haya sido realizada por entrevistadores o por entrevistadoras.

Ante todo, conviene decir que la encuesta fue realizada sobre una muestra de 860 personas, por 14 entrevistadores, de los cuales, cinco hombres y ocho mujeres, todos universitarios y aproximadamente de la misma edad. El Instituto les había provisto de una credencial, lo que les confería cierta importancia, pero también un «rol» oficial, al representar al organismo del cual forman parte y esto ha despertado, en numerosos casos, desconfianza y sentimiento de inseguridad en los entrevistados. Prueba de ello es el elevado número (257) de negativas a la entrevista.

RESULTADOS

Para mayor comodidad y simplificación, vamos a limitar nuestro análisis a cuatro preguntas del cuestionario empleado en la encuesta. Las preguntas seleccionadas son las siguientes:

- Pregunta 1.^a: ¿Cree usted que el peligro de una guerra mundial es mayor o menor que hace un año?
- Pregunta 2.^a: ¿Cree usted que el peligro de una guerra mundial será mayor o menor el año próximo?
- Pregunta 3.^a: ¿Puede decirnos qué partido político ganó las últimas elecciones en Inglaterra, los laboristas o los conservadores?
- Pregunta 4.^a: ¿Le importaría decirnos qué partido político ganó las últimas elecciones presidenciales en Estados Unidos, los republicanos o los demócratas?

(3) V. GUEST, L. A.: *A Study of Interviewer Competence*, Inter. Jour. of Opin. Attit., 1947, I, 17-30.

(4) V. NUCKOLS: *A Laboratory Experiment in Recording in Public Opinion Interviewing*. Inter. Jour. of Opin. Attit. 1950, IV, 336.

(5) V. SHEATSLEY, P. B.: *An Analysis of Interviewer and their Relationship to Performance*. Inter. Jour. of Opin. Attit. 1950, IV, 473-498.

LA ENTREVISTA EN LAS ENCUESTAS DE OPINION

Las dos primeras preguntas intentan obtener una respuesta a una eventualidad: posibilidad de una guerra. Naturalmente esa eventualidad se puede medir con más facilidad en el momento actual que en el futuro, aunque se trate de un futuro próximo. Los individuos conocen más o menos los condicionamientos actuales para que exista peligro de guerra, pero ignoran totalmente en qué situación se encontrarán el año próximo las relaciones internacionales, lo que no impide, sin embargo, tener un mayor o menor optimismo.

Las preguntas 3 y 4 se refieren a hechos concretos ya acaecidos y lo que se pretende es conocer el mayor o menor grado de información de la población.

Naturalmente cada una de las cuatro preguntas admite varias posibilidades de respuesta, sin embargo, con el fin de detectar con mayor facilidad el fenómeno estudiado, nos hemos preocupado solamente por la dicotomía formada por el grupo de personas que dan su opinión, acertada o no, y el grupo de las que no dan su opinión, con respuestas «no sé» y los casos, muy raros, de «sin respuesta». Los resultados obtenidos en estas preguntas, según hayan sido obtenidos por entrevistadores o por entrevistadoras, han sido los siguientes (las cifras encima de la diagonal son frecuencias absolutas; las de debajo son porcentajes que suman 100 verticalmente):

	P. 1			P. 2		
	Entrevistadores	Entrevistadoras	TOTALES	Entrevistadores	Entrevistadoras	TOTALES
Opinan	160/ / 41	284/ / 61	444/ / 52	126/ / 32	254/ / 55	380/ / 44
No opinan	235/ / 59	181/ / 39	416/ / 48	269/ / 68	211/ / 45	480/ / 56
Totales	395/ / 100	465/ / 100	860/ / 100	395/ / 100	465/ / 100	860/ / 100

	P. 3			P. 4		
	Entrevistadores	Entrevistadoras	TOTALES	Entrevistadores	Entrevistadoras	TOTALES
Opinan	19/ / 5	115/ / 25	134/ / 16	162/ / 41	290/ / 62	452/ / 53
No opinan	376/ / 95	350/ / 75	726/ / 84	233/ / 59	175/ / 38	408/ / 47
Totales	395/ / 100	465/ / 100	860/ / 100	395/ / 100	465/ / 100	860/ / 100

El número de entrevistas realizadas por los hombres y las mujeres es muy similar. Se observa fácilmente que, en las cuatro preguntas, la frecuencia relativa de las personas que dan su opinión sobre los temas propuestos es más alta en los entrevistadores del sexo femenino que en los entrevistadores del sexo masculino. Las diferencias son notables en todos los casos y muy similares: P. 1 = 21 %; P. 2 = 23 %; P. 3 = 20 % y P. 4 = 21 %.

Dentro de los resultados obtenidos por los entrevistadores la diferencia entre frecuencias es, por término medio, muy similar a las diferencias entre los porcentajes procedentes de entrevistadoras. Destaca la P. 3 dado que el número de personas que han dado su opinión ha sido muy bajo, particularmente en las entrevistas efectuadas por entrevistadores. Todos estos resultados hemos de tenerlos en cuenta para la mejor interpretación de los análisis que haremos más adelante.

Es evidente, que no podemos concluir, sobre la base de estos datos, pues a la hora de seleccionar los encuestadores, hemos de preferir las mujeres a los hombres. Puede ser que las personas entrevistadas por los hombres pertenezcan a un grupo con características distintas a las personas entrevistadas por las mujeres. Naturalmente, no nos referimos aquí a la diversidad de características individuales, sino a condiciones y atributos, tales como sexo, nivel de estudios, etc., del grupo estudiado.

¿Cuáles son los factores del grupo asociados con la variable sexo del entrevistador que favorecen o impiden que determinadas personas emitan su juicio u opinión sobre un tema concreto?

A nuestro juicio, los factores que tienen una mayor influencia son: el sexo, el nivel de estudios y el status socio-profesional. No obstante, dada la dificultad que supone la construcción de un índice objetivo del status socio-profesional, hemos eliminado esta variable y empleado simplemente el sector administrativo (distrito) en donde viven los encuestados, factor que, como veremos más adelante, se revela de gran interés.

El camino que nos proponemos seguir, consiste en analizar las variaciones en las frecuencias relativas obtenidas por los entrevistadores y las entrevistadoras dentro de los factores que presuponemos tienen influencia en los resultados. De esta forma, adquiriremos una perspectiva clara sobre las condiciones de influencia del factor sexo de los entrevistadores sobre las opiniones de la población encuestada.

Hemos dicotomizado los tres factores utilizados, lo que facilita, por un lado, los tratamientos estadísticos y por otro, las comparaciones entre varios factores sin gran dispersión de los datos.

Hemos de advertir que solamente pretendemos detectar la existencia de la diferencia entre frecuencias relativas sin tratar de medir, en ningún caso, su significación estadística.

S E X O

La idea generalmente extendida es que los individuos se expresan más libremente con alguien de su propio sexo. Parece lógico pensar que los entrevistadores obtengan mayor número de respuestas de hombres que de mujeres y, por el contrario, que las entrevistadoras consi-

gan más opiniones de las mujeres que de los hombres. Esto proviene del hecho de que tanto el «rol» de entrevistador como el de entrevistado pasa, en muchas personas, a un segundo plano ante el «rol» de hombre o de mujer. En un momento tan importante como es la iniciación de la entrevista el «rol» de hombre o de mujer tiene tanta o más importancia que el «rol» de entrevistador o de entrevistado, sobre todo cuando la persona que recibe al entrevistador en su casa no conoce previamente los propósitos de éste, por no haber sido avisado con anterioridad.

CUADRO I

H O M B R E S								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	56 %	76 %	42 %	71 %	5 %	36 %	53 %	79 %
No opinan	44	24	58	29	95	64	47	21
<i>Totales</i>	(200)	(230)	(200)	(230)	(200)	(230)	(200)	(230)

M U J E R E S								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	23 %	46 %	19 %	38 %	3 %	13 %	28 %	46 %
No opinan	77	54	81	62	97	87	72	54
<i>Totales</i>	(195)	(235)	(195)	(235)	(195)	(235)	(195)	(235)

En el cuadro I, observamos cómo las diferencias de frecuencias intersexo, es decir, entre entrevistadores y entrevistadoras, son elevadas, variando según la variable sexo de la población: en el grupo de hombres son algo más acentuadas, salvo en la P. 1, que las diferencias primitivas; en el grupo de mujeres son ligeramente más bajas, excepto en la P. 1, que las primitivas.

En cuanto a las diferencias intrasexo, o sea, dentro de los entrevistadores y dentro de las entrevistadoras vemos lo siguiente:

En el grupo de hombres las proporciones de opiniones, tanto entre entrevistadores como entre entrevistadoras, a excepción de la P. 3, son similares y superiores a las obtenidas sin controlar la variable sexo de la población.

En el grupo de mujeres las proporciones de opiniones, tanto entre entrevistadores como entre entrevistadoras, salvo en la P. 3, son se-

mejantes e inferiores a las obtenidas sin controlar la variable sexo de la población.

Los entrevistadores obtienen frecuencias de opiniones más altas en el grupo de hombres que en el de mujeres.

Las entrevistadoras consiguen unas proporciones de opiniones más elevadas en el grupo de hombres que en el de mujeres. Esta constatación va en contra de lo que suponíamos previamente y quizás influya en este hecho el que los hombres están mejor informados y dan bastantes más opiniones que las mujeres.

NIVEL DE ESTUDIOS

Con relación al nivel de estudios la muestra se componía de la siguiente forma: menos de estudios primarios, 33 por 100; estudios primarios, 16 por 100, y estudios superiores, 11 por 100. A efectos de nuestro análisis, hemos agrupado, la categoría de menos de estudios primarios con la de estudios primarios y la categoría de estudios secundarios con la de estudios superiores.

CUADRO II

NIVEL DE ESTUDIOS BAJO								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	33 %	43 %	27 %	42 %	3 %	12 %	34 %	45 %
No opinan	67	57	73	58	97	88	66	55
Totales	(343)	(281)	(343)	(281)	(343)	(281)	(343)	(281)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	89 %	88 %	62 %	73 %	4 %	44 %	89 %	88 %
No opinan	11	12	38	27	96	56	11	12
Totales	(47)	(182)	(47)	(182)	(47)	(182)	(47)	(182)

La proporción de personas que dan su opinión sigue siendo, al controlar el nivel de estudios de los encuestadores, más alta en las entrevistadoras que en los entrevistadores, menos en la P. 1 y P. 4 del grupo con nivel de estudios medio o alto, en las que la diferencia es

minima. En el grupo con nivel de estudios bajos las diferencias intersexo —entrevistadores y entrevistadoras— son, en las cuatro preguntas, inferiores a las diferencias primitivas. Lo mismo sucede en el grupo con nivel de estudios medio o alto, salvo en la P. 3 en donde la diferencia es altamente significativa. Por consiguiente, el nivel de estudio parece jugar un importante papel no sólo en los resultados de la encuesta, sino también con relación al sexo de los entrevistadores. El hecho de que las entrevistadoras obtengan una mayor proporción de opiniones que los entrevistadores en el grupo de individuos con nivel de estudios bajo puede deberse a que el establecimiento de una relación de comprensión entre una persona con estudios escasos o sin estudios y la persona que realiza la entrevista aparece con más facilidad cuando ésta es una mujer.

Analizando las diferencias intrasexo —dentro de los entrevistadores o entrevistadoras— observamos que:

En el grupo de nivel de estudios bajo, las proporciones obtenidas entre entrevistadores y las obtenidas entre entrevistadoras son, en cada caso, con excepción de la P. 3, parecidas y, en todas las preguntas ligeramente inferiores a las diferencias originales.

En el grupo de nivel de estudios medio o alto, las frecuencias obtenidas entre entrevistadores y las obtenidas entre entrevistadoras son, salvo la P. 3, semejantes y superiores a las diferencias primitivas, menos la P. 3, que en el caso de los entrevistadores es similar y en el caso de las entrevistadoras muy superior.

Como era de esperar, tanto los entrevistadores como las entrevistadoras obtienen mejores resultados en el grupo de nivel de estudios medio o alto que en el nivel de estudios bajo, si bien las diferencias son superiores entre entrevistadoras que entre entrevistadores. Es evidente que un mayor nivel de estudios supone, en general, mejor formación y más interés por los problemas internacionales, por lo tanto, una mayor información. No obstante, también cabe pensar que el entrevistador, generalmente de forma inconsciente, se siente más «atraído» cuando las personas entrevistadas se prestan a cooperar desde un principio y el «rol» de entrevistador se ve activado ante personas que responden con facilidad y desean expresar su opinión sobre los temas que les preocupan habitualmente.

DISTRITO DE RESIDENCIA

Todos los Distritos de Madrid se encontraban representados en la muestra, con una distribución porcentual prácticamente igual a la que tenían, en 1960, en la población de Madrid. Partiendo de la hipótesis de que los resultados varían según el Distrito de residencia de las personas encuestadas y de que éstos forman dos categorías bastante homogéneas en función de una mejor o peor aceptación de las normas de la entrevista por parte del entrevistado, lo que se traduce en una mayor o menor dificultad para el entrevistador. En consecuencia, suponemos al grupo 1.º «fácil» y al grupo 2.º «difícil» para el entrevistador:

Grupo 1.º: Centro y Latina, Universidad, Chamberí, Chamartín, Buenavista, Retiro, Mediodía y Arganzuela, con un total de 44,1 por 100 de entrevistas.

Grupo 2.º: Tetuán, Ventas, Villaverde, Carabanchel y Vallecas, con un total de 55,9 por 100 de entrevistas.

CUADRO III

GRUPO 1.º								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	46 %	63 %	34 %	57 %	5 %	29 %	34 %	66 %
No opinan	54	37	66	43	95	71	66	34
Totales	(105)	(375)	(105)	(375)	(105)	(375)	(105)	(375)

GRUPO 2.º								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	38 %	51 %	30 %	43 %	3 %	4 %	43 %	44 %
No opinan	62	49	70	57	97	96	57	56
Totales	(290)	(90)	(290)	(90)	(290)	(90)	(290)	(90)

El fenómeno que venimos observando, es decir, la diferencia entre las frecuencias de los entrevistadores y de las entrevistadoras persiste cuando controlamos el distrito de residencia. En el grupo 1.º de distritos las diferencias son casi iguales a las originales, como también lo son las frecuencias de entrevistadores y entrevistadoras. En el grupo 2.º de distritos las diferencias son bastante más bajas, particularmente en las P. 3 y P. 4 que son casi nulas. Las proporciones de opiniones obtenidas por entrevistadores son superiores a las conseguidas cuando no controlábamos ninguna variable de la población, a excepción de la P. 3 en donde son iguales; las proporciones obtenidas por las entrevistadoras, en general, son parecidas a las primitivas.

Si comparamos ahora los resultados entre entrevistadores, observamos que, salvo en la P. 3, no son significativamente distintos en ninguno de los dos grupos. Entre los dos grupos tampoco son muy elevados.

Sucede lo mismo con las entrevistadoras, en donde, excepción hecha de la P. 3, no se notan grandes diferencias dentro de cada grupo. Sin embargo entre grupos las diferencias son importantes.

Ante estos resultados parece posible pensar que la relación entre la variable distrito y la variable sexo de los entrevistadores es elevada

y que, como suponíamos al principio, los dos grupos de distritos son diferentes: las personas residentes en los distritos del grupo 1.º están más informadas y se prestan más fácilmente a emitir su opinión que las personas residentes en los distritos del grupo 2.º. Son precisamente las entrevistadoras las que sacan mejor partido de esta situación. El hecho de que entre los dos grupos no haya diferencias elevadas entre entrevistadores pero sí entre entrevistadoras, parece significar que el «medio» en que se desarrolla la entrevista pesa más para las entrevistadoras que para los entrevistadores. La mujer siente quizás más que el hombre los efectos de los detalles materiales que rodean la situación concreta de la entrevista. Esta posible actitud actúa también en las respuestas de las personas, influenciadas por las expectativas del entrevistador. Cannel y Kahn (6) afirman que «el entrevistador y el individuo reaccionan, en una interacción continua, a las características observables, y a los comportamientos particulares del otro».

DISTRITO Y SEXO

Dado que el fenómeno que venimos observando, mayor proporción de opiniones en las entrevistadoras que en los entrevistadores, persiste al controlar el sexo, el nivel de estudios y el distrito de la población, vamos a analizarlo utilizando estas tres variables, primero dos a dos y luego conjuntamente. De esta forma lo que conseguimos es hacer más homogénea la población estudiada, suprimiendo los factores controlados de variación —sexo, nivel de estudios y distrito— quedando solamente una parte incontrolada, que suponemos de poca importancia, y el factor sexo de los entrevistadores cuya influencia sobre las variaciones de los resultados tratamos de comprobar.

Cuando controlamos el Distrito de residencia (cuadro IV), observamos que la interacción del sexo del entrevistador y del sexo de la población experimenta una pequeña variación. En el grupo 1.º de distritos, tanto en la población de hombres como en la de mujeres, las frecuencias de opiniones obtenidas por los entrevistadores y por entrevistadoras han aumentado aproximadamente en la misma proporción, en detrimento, naturalmente, de las frecuencias del grupo 2.º de distritos. Las diferencias entre entrevistadores y entrevistadoras se mantienen con la misma intensidad en el grupo 1.º de distritos, tanto en hombres como en mujeres, y pierden fuerza en el grupo 2.º, particularmente en las mujeres en donde solamente la P. 1 ofrece una diferencia algo importante, mientras que las P. 2 y P. 3 dan diferencias prácticamente nulas, y la P. 4, aunque con una diferencia pequeña, tiene la particularidad de tener mayor proporción de opiniones los entrevistadores que las entrevistadoras. Estos resultados quieren indicar que, salvo en el caso de tratarse de mujeres con residencia en los distritos del grupo 2.º, las entrevistadoras siguen siendo más eficaces en las entrevistas que los entrevistadores.

Las diferencias dentro de los entrevistadores, por un lado, y dentro de las entrevistadoras, por otro, son, como era de esperar a la vista

(6) CANNEL y KAHN: *The Dynamics of Interviewing*, New York, J. Wiley, 1957

CUADRO IV
GRUPO 1.º

H O M B R E S								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	61 %	79 %	46 %	73 %	4 %	43 %	46 %	83 %
No opinan	39	21	54	27	96	57	54	17
<i>Totales</i>	(54)	(184)	(54)	(184)	(54)	(184)	(54)	(184)

M U J E R E S								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	29 %	48 %	20 %	42 %	6 %	16 %	20 %	51 %
No opinan	71	52	80	58	94	84	80	49
<i>Totales</i>	(49)	(189)	(49)	(189)	(49)	(189)	(49)	(189)

GRUPO 2.º

H O M B R E S								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	53 %	64 %	41 %	62 %	5 %	9 %	55 %	64 %
No opinan	47	36	59	38	95	91	45	36
<i>Totales</i>	(144)	(45)	(144)	(45)	(144)	(45)	(144)	(45)

M U J E R E S								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	22 %	38 %	19 %	24 %	1 %	—	30 %	24 %
No opinan	78	62	81	76	99	100	70	76
<i>Totales</i>	(143)	(45)	(143)	(45)	(143)	(45)	(143)	(45)

de los resultados anteriores, bastante más elevados inter-sexo que inter-grupo de distritos.

Como ya vimos en el cuadro I, el número de opiniones obtenido por los entrevistadores y por las entrevistadoras en el grupo de hombres, es muy superior al obtenido en el grupo de mujeres, sucediendo esto en ambos grupos de distritos.

Si analizamos el cuadro IV en otro sentido, es decir, comparando los grupos de distritos manteniendo fijo el sexo de la población, observamos que tanto las frecuencias de opiniones procedentes de las entrevistas hechas por los entrevistadores como de las entrevistadoras son superiores en los hombres del grupo 1.º que en los del grupo 2.º. No obstante estas diferencias, son menos importantes entre los entrevistadores que entre las entrevistadoras. Es evidente que estas diferencias dentro de cada sexo de entrevistadores se deben más a los factores controlados de la población que a características de los entrevistadores. Si, por ejemplo, las entrevistadoras consiguen un mayor porcentaje de opiniones en el grupo de hombres que en el grupo de mujeres, se debe a que éstas han dado muchas menos opiniones que los hombres. Y éstos están mejor informados y más preocupados por las relaciones internacionales. Por lo tanto, en donde realmente debemos fijar nuestra atención es en las diferencias entre los resultados según que hayan sido obtenidos por entrevistadores o por entrevistadoras. En donde parecen observarse con más fuerza, hasta este estadio de nuestro análisis, estas diferencias es en el caso de los hombres con residencia en el grupo 1.º de distritos.

CUADRO V

GRUPO 1.º

	NIVEL DE ESTUDIOS BAJO							
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	35 %	46 %	28 %	45 %	6 %	14 %	23 %	50 %
No opinan	65	54	72	55	94	86	77	50
<i>Totales</i>	(83)	(215)	(83)	(215)	(83)	(215)	(83)	(215)

	NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO							
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	90 %	87 %	60 %	73 %	—	49 %	80 %	89 %
No opinan	10	13	40	27	100	51	20	11
<i>Totales</i>	(20)	(158)	(20)	(158)	(20)	(158)	(20)	(158)

GRUPO 2.º

NIVEL DE ESTUDIOS BAJO								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entrás	Entres	Entrás	Entres	Entrás	Entres	Entrás
Opinan	32 %	36 %	27 %	33 %	3 %	3 %	37 %	30 %
No opinan	68	64	73	67	97	97	63	70
Totales	(260)	(66)	(260)	(66)	(260)	(66)	(260)	(66)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO								
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entrás	Entres	Entrás	Entres	Entrás	Entres	Entrás
Opinan	89 %	92 %	63 %	71 %	7 %	8 %	96 %	83 %
No opinan	11	8	37	29	93	92	4	17
Totales	(27)	(24)	(27)	(24)	(27)	(24)	(27)	(24)

DISTRITO Y NIVEL DE ESTUDIOS

En el cuadro V, pretendemos estudiar las variaciones de los resultados relacionando la variable distrito de residencia con la variable nivel de estudios de la población.

Aquí, los entrevistadores del sexo masculino y femenino se encuentran ante cuatro situaciones bastante distintas, aunque el distrito de residencia no parece tener una gran influencia en el nivel de estudios, al no introducir importantes variaciones en los resultados de esta variable (cuadro II), particularmente en el grupo 1.º.

Las diferencias entre entrevistadores y entrevistadoras siguen existiendo, en el grupo 2.º con nivel de estudios bajo, a excepción de la P. 3, si bien esta discrepancia carece de significación dado el número tan pequeño de opiniones obtenidas. Por una razón inversa, o sea, número muy elevado de opiniones, no parecen tener gran significación los casos en donde se observan diferencias con signo contrario, es decir, mayor proporción de opiniones obtenidas por los entrevistadores que por las entrevistadoras. De todas formas, en la única situación en donde la eficacia de las entrevistadoras es francamente superior a la de los entrevistadores, es cuando la entrevista se realiza a personas de bajo nivel de estudios con residencia en el grupo 1.º de distritos.

De forma sumaria, trataremos de analizar las diferencias intra-sexo. El aspecto más relevante es la similitud entre los resultados obtenidos por los entrevistadores en las personas con nivel de estudios bajo en ambos grupos de distritos y la disparidad entre los resultados de ambos niveles de estudios dentro de cada grupo de distritos. El fenó-

meno es parecido cuando se trata de entrevistadoras, aunque con diferencias más marcadas.

SEXO Y NIVEL DE ESTUDIOS

El control de estas dos variables conjuntamente supone una reducción importante de la variedad debida a otros factores y hará que las diferencias observadas puedan ser impuestas, con una fuerte probabilidad, al factor sexo de los entrevistadores.

CUADRO VI
H O M B R E S

	NIVEL DE ESTUDIOS BAJO							
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	48 %	60 %	38 %	57 %	6 %	19 %	44 %	60 %
No opinan	52	40	62	43	94	81	56	40
<i>Totales</i>	(163)	(108)	(163)	(108)	(163)	(108)	(163)	(108)

	NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO							
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	91 %	90 %	63 %	83 %	—	51 %	91 %	96 %
No opinan	9	10	37	17	100	49	9	4
<i>Totales</i>	(35)	(121)	(35)	(121)	(35)	(121)	(35)	(121)

M U J E R E S

	NIVEL DE ESTUDIOS BAJO							
	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	19 %	33 %	17 %	33 %	2 %	7 %	24 %	36 %
No opinan	81	67	83	67	98	93	74	64
<i>Totales</i>	(180)	(173)	(180)	(173)	(180)	(173)	(180)	(173)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	83 %	84 %	58 %	54 %	17 %	30 %	83 %	74 %
No opinan	17	16	42	46	83	70	17	26
<i>Totales</i>	(12)	(61)	(12)	(61)	(12)	(61)	(12)	(61)

Lo primero que se observa en el cuadro VI es la influencia de la variable sexo sobre el nivel de estudios, principalmente en el grupo de nivel de estudios bajo. Esta influencia parece recaer con la misma fuerza en los resultados procedentes de entrevistadores que de entrevistadoras. Comparando los resultados de este cuadro con los del cuadro II, vemos claramente cómo la variable sexo hace que, en el grupo de los hombres, las frecuencias de opiniones aumenten, sobre todo en el nivel de estudios bajo, en detrimento de las proporciones del grupo de mujeres.

Sin embargo, las diferencias entre los resultados de los entrevistadores y las entrevistadoras no han experimentado grandes modificaciones. Quizás las más significativas se encuentren en el subgrupo de mujeres con nivel de estudios medio o alto, en donde no aparece con claridad la superioridad de las entrevistadoras sobre los entrevistadores. No obstante, conviene tener en cuenta que las entrevistas realizadas por los entrevistadores en este subgrupo han sido muy pocas (doce). Las entrevistadoras se muestran claramente más efectivas en el grupo de personas con nivel de estudios bajo, especialmente en los hombres. La razón de esto habrá que buscarla, posiblemente, en que el «rol» de mujer, más que el de entrevistador, suscita en estas personas un mayor grado de identificación o de cooperación, colocándose la persona entrevistada con más facilidad sobre un mismo pie de igualdad cuando la entrevista la efectúa una mujer y, principalmente, si la persona entrevistada es un hombre.

DISTRITO, SEXO Y NIVEL DE ESTUDIOS

Nuestro último paso consiste en controlar conjuntamente las tres variables que hemos venido utilizando. No esperamos grandes modificaciones del cuadro VI, sin embargo, pretendemos analizar las diferencias entre entrevistadores y entrevistadoras en grupos sociológicamente coherentes y con un elevado grado de homogeneidad.

Sin embargo, el cuadro VII indica que la variable distrito de residencia, introduce algunas modificaciones con relación al cuadro VI, particularmente en lo referente a las diferencias entre entrevistadores y entrevistadoras. Tanto en hombres como en mujeres, del grupo 1.º de distritos, las diferencias han aumentado ligeramente en casi todas las preguntas. Por el contrario, en los hombres y las mujeres, del grupo 2.º, las diferencias han disminuido notablemente, e incluso, algunas

LA ENTREVISTA EN LAS ENCUESTAS DE OPINION

CUADRO VII
GRUPO 1.^o
H O M B R E S

NIVEL DE ESTUDIOS BAJO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	47 %	64 %	39 %	59 %	5 %	23 %	32 %	63 %
No opinan	53	36	61	41	95	77	68	37
Totales	(38)	(81)	(38)	(81)	(38)	(81)	(38)	(81)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	94 %	90 %	62 %	83 %	—	58 %	81 %	98 %
No opinan	6	10	38	17	100	42	19	2
Totales	(16)	(103)	(16)	(103)	(16)	(103)	(16)	(103)

M U J E R E S

NIVEL DE ESTUDIOS BAJO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	24 %	34 %	18 %	37 %	7 %	9 %	16 %	42 %
No opinan	76	66	82	63	93	91	84	84
Totales	(45)	(134)	(45)	(134)	(45)	(134)	(45)	(134)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	75 %	82 %	50 %	55 %	—	33 %	75 %	73 %
No opinan	25	18	50	45	100	67	25	27
Totales	(4)	(55)	(4)	(55)	(4)	(55)	(4)	(55)

JOSE LUIS MARTIN MARTINEZ

GRUPO 2.
H O M B R E S

NIVEL DE ESTUDIOS BAJO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	48 %	48 %	38 %	52 %	6 %	7 %	48 %	52 %
No opinan	52	52	62	48	94	93	52	48
Totales	(125)	(27)	(125)	(27)	(125)	(27)	(125)	(27)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	89 %	89 %	63 %	78 %	—	11 %	100 %	83 %
No opinan	11	11	37	22	100	89	—	17
Totales	(19)	(18)	(19)	(18)	(19)	(18)	(19)	(18)

M U J E R E S

NIVEL DE ESTUDIOS BAJO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	18 %	28 %	16 %	21 %	—	—	27 %	15 %
No opinan	82	72	84	19	100	100	73	85
Totales	(135)	(39)	(135)	(39)	(135)	(39)	(135)	(39)

NIVEL DE ESTUDIOS MEDIO O ALTO

	P. 1		P. 2		P. 3		P. 4	
	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras	Entres	Entras
Opinan	87 %	100 %	62 %	50 %	25 %	—	87 %	83 %
No opinan	13	—	38	50	75	100	13	17
Totales	(8)	(6)	(8)	(6)	(8)	(6)	(8)	(6)

cosas, han pasado a ser del signo contrario, es decir, mayor número de opiniones en los entrevistadores.

CONCLUSIONES

Es evidente que sería arriesgado tratar de extrapolar a partir de los resultados obtenidos y basar sobre ellos una comparación general de la eficacia de los entrevistadores según sean del sexo masculino o femenino. Las mismas limitaciones que hemos impuesto al método empleado restringen la significación de los resultados. Por un lado en determinados casos, los resultados no serán estadísticamente significativos, y por otro, la entrevista no sólo es un «rencontre» de «roles» sociológicos, prescritos, sobre los que el individuo tiene poco o ningún control, sino que también se activan varios «roles» individuales, sobre los que, tanto el entrevistador como el entrevistado, ejercen un gran control.

No obstante, las diferencias constatadas entre entrevistadores y entrevistadoras, según los tres factores controlados de la población, nos permiten sacar algunas conclusiones que tienen, en cierto modo, el carácter de hipótesis y podrán ser examinadas en estudios ulteriores de mayor importancia.

En estas conclusiones nos referimos solamente a las diferencias intra-sexo, que son el objeto del estudio, sobre todo si tenemos en cuenta que las diferencias intra-sexo varían, según los tres factores estudiados, en el mismo sentido y casi con la misma intensidad, tanto en los entrevistadores como en las entrevistadoras.

1.° Las entrevistadoras son más eficaces que los entrevistadores, tanto en el grupo de hombres como en el de mujeres, bastante más en el primero.

2.° Las entrevistadoras son netamente más eficaces que los entrevistadores en el grupo de nivel de estudios bajo. En el grupo de nivel de estudios medio o alto las diferencias no están bien definidas.

3.° Las entrevistadoras se muestran mucho más eficaces que los entrevistadores en el grupo 1.° de distritos. La tendencia se mantiene también en el grupo 2.°, pero sin que exista una diferencia tan clara a favor de las entrevistadoras.

4.° La superioridad de las entrevistadoras es muy clara en los casos: hombres con residencia en el grupo 1.°; hombres con residencia en el grupo 2.° y mujeres con residencia en el grupo 1.°. En las mujeres con residencia en el grupo 2.°, las entrevistadoras se muestran más eficaces en las dos primeras preguntas, pero no en la 3.ª y 4.ª.

5.° Las entrevistadoras son bastante más eficaces que los entrevistadores cuando se trata de personas con nivel de estudios bajo, con residencia en el grupo 1.° y personas con nivel de estudios medio o alto, residentes en el grupo 2.° En las personas con cualquier nivel de estudios, residentes en el grupo 2.° también la diferencia es a favor de las entrevistadoras, pero no con mucha fuerza.

6.° En los hombres, con cualquier nivel de estudios, y las mujeres, con nivel bajo, las entrevistadoras se muestran netamente más eficaces. En el caso de mujeres con nivel de estudios medio o alto la diferencia no está clara.

7.º Existe una neta diferencia a favor de las entrevistadoras en los siguientes casos: hombres, con nivel de estudios bajo, del grupo 1.º; mujeres, con nivel de estudios bajo, del grupo 1.º; hombres, con nivel de estudios medio o alto, del grupo 1.º; mujeres, con nivel de estudios medio o alto, del grupo 1.º; o sea, en todas las combinaciones del grupo 1.º. En los demás subgrupos, aunque en general se mantiene la tendencia, las diferencias no son importantes, e incluso, en el caso de mujeres, con nivel de estudios medio o alto, con residencia en el grupo 2.º, en tres preguntas, las diferencias van en favor de los entrevistadores.

LAS TÉCNICAS PROYECTIVAS EN EL ESTUDIO DE LA OPINION PUBLICA

Por ALFONSO ALVAREZ VILLAR

Que las técnicas proyectivas constituyen uno de los descubrimientos más fecundos en el campo de la psicología de la personalidad es hoy una afirmación que apenas encuentra detractores. El autor norteamericano, Freeman (1), dice a este respecto lo siguiente: «Los métodos proyectivos como únicos tests no bastan para resolver todos los problemas de la Personalidad y del Ajuste, como afirman algunos entusiastas. Pero en manos de un experto rinden una información muy difícil de obtener por otros métodos, a no ser por una observación y unas entrevistas muy extensas.»

No faltan, sin embargo, los escépticos, como H. J. Eysenck que en «Sense and non sense in psychology» (2) hace la siguiente crítica de moleadora: «En gran parte, lo que hacen los expertos de los test proyectivos es recorrer este mismo camino (el de Tartarín de Tarascón), cuando quieren probar la validez de sus métodos. Gradualmente, se persuaden a sí mismos y a aquellos a los que inducen a escucharles, de que la validez de estas pruebas está perfectamente conseguida. Sin embargo, cuando surge la verdad de que ninguna de aquellas cosas ha sucedido realmente, y cuando se encuentran comprometidos a tratar de captar algo tangible y evidente, se ponen en marcha con audacia y a la vuelta traen sólo datos sarnosos, apolillados e inútiles, basados en sofismas lógicos y carentes en absoluto de las mínimas precauciones de control, necesarias en esta clase de trabajo.»

«Eppur si muove», porque, según las más recientes estadísticas (3) es una de las técnicas proyectivas, el Psicodiagnóstico de Rorschach, el que mayor índice de ventas sigue alcanzando en ese gran mercado que es la psicometría americana y europea; sólo le disputa el maillot amarillo la Escala de Inteligencia de Weschler Bellevue, pero en puestos algo más apartados de la cabeza vuelven a aparecer otros tests proyectivos, como el de Apercepción Temática de Murray y el C. A. T., de Bellak. Es obvio que el «consensus omnium» no aprueba la fecundidad

(1) FREEMAN, Frank, S. *Theory and Practice of Psychological Testing*, Editorial Holt, Rinehart and Winston, Inc., Nueva York, 1960.

(2) Traducido por Editorial Morata, Madrid, 1962, bajo el título: *Enigmas de la Psicología*.

(3) En *Exploración psicológica*, LEE CRONBACH, traducción de Editorial Biblioteca Nueva, Madrid, 1964.

epistemológica de un determinado método de investigación, pero no faltan tampoco los estudios de validación rigurosamente objetivos que demuestran que hasta el momento dichas técnicas son insustituibles para el diagnóstico de ciertas dimensiones de la personalidad (4).

¿Cuáles son, pues, los fundamentos de los tests proyectivos que algunos prefieren denominar técnicas, reservando el sustantivo de tests para otro tipo de exámenes? (5). En un principio se pensó que el fenómeno de proyección, tal como lo había perfilado el genial fundador del Psicoanálisis, constituía la base de estas técnicas. Más adelante, se descubrió que los procesos proyectivos, en su sentido más estricto, sólo explicaban una parte de la conducta de un sujeto normal o psicopático ante una lámina del T. A. T. o del Rorschach, por ejemplo. Se publicaron, pues, un gran número de artículos sobre este tema y se llegaron a realizar trabajos de investigación en los que se intentaba descubrir experimental y fenomenológicamente los factores implicados en esa conducta. No es éste el lugar de exponer los términos de esta polémica en la que intervinieron la mayor parte de los psicólogos clínicos, como Bell, Abt, Rapaport, Anderson, Tomkins y otros muchos. Preferimos resumir la discusión con el siguiente extracto de nuestra obra «Psicodiagnóstico clínico» (6):

«Para Sigmundo Freud y sus discípulos la proyección es uno de los mecanismos de defensa más importantes. Proyectamos, en efecto, todas aquellas tendencias reprimidas en el inconsciente, con lo que se evita el conflicto entre el super-ego y el Ello. Esta proyección no consiste más que en asignar a otra persona esas mismas tendencias no aceptadas por nuestro Yo moral. Es la conducta que queda explícita en el refrán castellano de: «Cree el ladrón que todos son de su condición». Sears demostró experimentalmente esta afirmación psicoanalítica al hacer que un grupo de sujetos puntuaran a sus compañeros en varios rasgos de la personalidad. Los «tacaños» puntuaban con menos benevolencia a sus camaradas en este rasgo y lo mismo ocurría con los restantes. Las diferencias eran estadísticamente significativas, por lo que el experimento demostró, de una manera concluyente, la base real de las observaciones psicoanalíticas.

No cabe, pues, ninguna duda de que los mecanismos de proyección actúan no sólo en las personalidades neuróticas y psicóticas, sino en el hombre normal. Los tests proyectivos, según esta evidencia, actuarían, pues, como reactivos o estimulantes de la proyección, revelando tendencias reprimidas en el inconsciente. Ahora bien, un somero análisis de los resultados obtenidos revela que la proyección juega sólo un papel parcial en las respuestas del sujeto. Por un lado, la proyección no es sólo la «emesis», de tendencias desterradas a la Siberia del inconsciente, desde la cual gimen como fieras enjauladas, intentando evadirse a la zona solar de la conciencia, sino que también se proyectan aquellos factores hórmicos plenamente aceptados por el Yo

(4) Véase en «Archivos de Neurobiología y Psiquiatría», año 1957, un trabajo nuestro sobre la validez psiquiátrica del RORSCHACH, en donde se resumen estudios anteriores.

(5) Como, por ejemplo, PIERRE PICHOT, que en su libro *Tests mentaux en psychiatrie*, Editorial Presses Universitaires de France, París, establece esta distinción.

(6) Editorial Aguilar, Madrid. En prensa.

moral. Si es cierto que el ladrón cree que todos son ladrones, también lo es el que el santo piense que todos sus semejantes son virtuosos».

LAS TECNICAS PROYECTIVAS COMO CONTROL DE LAS VARIABLES DE LA PERSONALIDAD

Con una doble finalidad se pueden utilizar las técnicas proyectivas en el estudio de la opinión pública. En primer lugar, como instrumentos de control de las diversas variables implicadas en ese cajón de sastre que los psicólogos denominan *personalidad*. En segundo lugar, como instrumentos directos de detección de la opinión pública. Vamos, pues, a referirnos en este párrafo a la primera de esas posibilidades.

Que las variables de la personalidad de un grupo determinan sus sistemas cognoscitivos, conativos y afectivos y, por ende, la estructura de sus opiniones, es un dogma sobre el que se basan gran número de trabajos de investigación. Por ejemplo (y para no citar más que un paradigma conocido por todos), Adorno, Frenkel y Brunswick, determinaron hasta qué punto las actitudes antisemiticas y antinegro se fundamentaban en una dimensión de la personalidad que bautizaron con el nombre de autoritarismo-igualitarismo. Para medir dicha dimensión se construyeron escalas, como la famosa Escala F de California. Existe, en efecto, toda una psicología antirracial y hasta si se quiere, una psicopatología de las actitudes «antis». Jahoda y Ackermann terminaron utilizando el psicoanálisis para determinar estas variables psiquiátricas de la personalidad antisemita. Frenkel, Brunswick y Sanford, aplicaron, por su parte, los tests de Rorschach y el T. A. T. al estudio del antisemitismo.

Otro ejemplo quizá menos conocido: Ansbacher realizó una encuesta en un grupo de prisioneros alemanes de la última guerra mundial acerca de sus opiniones sobre el Führer. En cierto modo, sus respuestas reflejaban la mentalidad del pueblo alemán durante los últimos años de la contienda. Los autores terminaron explicando, con conceptos tomados del lenguaje de la psicología dinámica, las opiniones de aquel grupo de prisioneros.

La casuística se podría extender de una manera desmesurada, pero, en todo caso, los resultados convergerían hacia el mismo punto: la evidencia de que en toda encuesta de opinión pública el investigador no se debe limitar a auscultar la dimensión ecológica, política o económica del estado de opinión que intenta detectar. Sin una exploración de las múltiples variables que condicionan la constelación personalidad, toda encuesta de este tipo se reduce a correlacionar datos estrictamente vecinos, pero sin indagar en las causas, renunciando al «di oti» aristotélico.

Demostrada, pues, la premisa mayor de que el estudio de la personalidad de los grupos es necesario para descubrir las causas de un estado de opinión, y puesta en evidencia la premisa menor de que las técnicas proyectivas son uno de los instrumentos más eficaces, al menos por ahora, para el estudio de la personalidad, se desprende automáticamente la conclusión de que las técnicas proyectivas son muy

útiles para el estudio de la opinión pública, al diagnosticar algunas de las dimensiones caracterológicas.

A esta conclusión han llegado ya un gran número de investigadores de todos los países. En efecto, como muestra en lo teórico del fenómeno de la «Socialización» del que nos habla Teilhard de Chardin, algunos de los métodos e instrumentos que utilizaba hasta hace pocos años la psicología clínica con una intención meramente clínica (perdónesenos la redundancia), hoy están siendo trasvasadas al campo de las realidades sociales. Verbigracia, el gran psiquiatra suizo Hermann Rorschach, al lanzar en 1922 su famoso «Psicodiagnóstico» de diez láminas con manchas de tinta simétrica, no pensó que años después había de ser utilizado por algunos antropólogos culturales, como Th. Abel, M. Bleuler y T. H. Cook, para estudios de antropología cultural. Es más, se observó que al cabo de unas décadas iban apareciendo nuevas respuestas vulgares, como por ejemplo, la de «bomba atómica» en la lámina IX. Quiere decir esto que ciertas realidades se convierten en un patrimonio colectivo y que esta metamorfosis se refleja también en el campo de la percepción visual. Es más, rorschachistas tan ortodoxos como Bohm, en la última edición de su «Vademécum» incluye un índice de ajuste social al lado de otras categorías psicopatológicas individuales.

Es claro que el uso de una técnica proyectiva determinada depende del tipo de variables de la personalidad que se quieren controlar. Pero, en general, se procuran utilizar instrumentos de diagnóstico muy comprobados y, además, se les complementa con cuestionarios de escalas, como el famoso cuestionario de ajuste social de Bell, el S. T. C. D. R., de Guilford, el M. M. Q., etc. Nosotros hemos utilizado, en el Instituto de la Opinión Pública, hasta este momento, el test de Rorschach y el P. F. T., de Samuel Rosenzweig. Se trata de determinar si intervenían en la elección de programas de radio y de TV. y de lecturas y películas los siguientes factores:

1.º El *factor agresividad* extra o intrapunitiva como defensa del Yo.—En principio, los sujetos con una fuerte dosis de agresividad dirigida hacia el mundo exterior o hacia sí mismo (sentimientos de culpabilidad) encontrarán un solaz en espectáculos y lecturas en donde predomina la violencia física y oral. En cambio, los sujetos reprimidos huirán de estos temas. Correlacionando, pues, las respuestas E, I del test de Rosenzweig por un lado y las M por otro con las elecciones de programas, podremos confirmar o rechazar esta hipótesis de trabajo.

2.º El *factor ajuste social*.—Se puede medir en el test de Rorschach, a través de una serie de índices, como, por ejemplo, el tanto por ciento de las respuestas vulgares, el número de respuestas humanas, la presencia de shock, etc. Nuestra hipótesis de trabajo es la de que a mayor desajuste social mayor es la tendencia de un sujeto a utilizar mecanismos de escape y, concretamente, lecturas y programas de «evasión».

3.º *Factor «vulgaridad»*.—Medido por el A por 100 del test de Rorschach y también por el V por 100. Cuantas menos dotes de iniciativa posee un sujeto y menos marcadas son sus dotes creadoras, mayor tiende a conformarse a los gustos y opiniones de la mayoría.

Hemos hablado de dos técnicas proyectivas, el test de Rorschach y el test de Rosenzweig. De la primera se puede decir que es hasta aho-

ra el test más fecundo en hallazgos, dentro del campo de la personalidad. Su empleo en antropología cultural, en estudios de psicología social y como complemento de otras técnicas en el sondeo de la opinión pública es, pues, indiscutible.

Sin embargo, las técnicas proyectivas en general y el test de Rorschach en concreto ofrecen una serie de inconvenientes de índole más bien extrínseca. En primer lugar, son métodos que exigen un alto nivel de preparación por parte del que los aplica (el test de Rorschach exige, por ejemplo, un aprendizaje de dos años o más). Por otra parte, algunos de los signos que aparecen en los protocolos correspondientes son de muy difícil cuantificación. Tan es así, que un psicólogo de la personalidad de la talla de McClelland ha propuesto para el test de Apercepción Temática de Murray ciertos índices, como el llamado *Índice de Necesidad de Rendimiento*. De todas formas, la aplicación (que en principio es individual y no colectiva) y sobre todo la valoración y la interpretación de estos tests, nos crea problemas que sólo pueden ser orillados por los investigadores que poseen una gran experiencia y, sobre todo, una sólida base psicodinámica y psicoanalítica. Justo es por eso reconocer que en la inmensa mayoría de los trabajos en los que se intenta determinar las distintas variables de la constelación personalidad, los psicólogos prefieren utilizar otros tests más cuantitativos y de fácil administración: como los cuestionarios que presentan, sin embargo, el inconveniente de hallarse polarizados en una sola dimensión de la personalidad o, todo lo más de dos o tres.

Otras veces se utiliza la entrevista sobre un esquema preconcebido y que tiene la ventaja de su fácil adaptación al tipo especial de variables que se intenta detectar. En otras palabras, las técnicas proyectivas (para emplear el símil de Cronbach) son discos de microsurco estrecho en el que caben muchos signos, pero escasa precisión, mientras que, en cambio, otros test de naturaleza más psicométrica, como los cuestionarios, sacrifican la extensión en aras de la mayor exactitud y mensurabilidad. Naturalmente, esta preferencia por parte de muchos investigadores no es una aporía insoluble para un científico amante de alcanzar el mayor número de verdades. La norma más sana consistiría, pues, en complementar las técnicas proyectivas con los restantes medios de diagnóstico con los que cuenta actualmente la psicometría.

LAS TECNICAS PROYECTIVAS PARA EL ESTUDIO DIRECTO DE LA OPINION PUBLICA

Mucho más espectacular es, sin embargo, el empleo de las técnicas proyectivas para la auscultación directa de la opinión pública. En este sentido, sí que se han realizado cambios verdaderamente sorprendentes en el empleo de unos medios que fueron apriorísticamente elaborados para su aplicación en la cabecera del enfermo mental. Sirva de ejemplo el siguiente caso: hacia el año 1912 los psiquiatras Jung y Bleuler, de la escuela de Freud, confeccionan un test de asociación verbal que se basa en la técnica psicoanalítica estandarizada por Freud. El propósito de estos científicos y escritores era el de conseguir, con palabras estímulo estandar, la detección de los complejos más superficiales en el neurótico y en el psicótico. Pero, al cabo de

muy pocos años, la aplicación de este test trasciende las fronteras de la psiquiatría y se convierte en uno de los auxiliares psicométricos más valiosos del criminólogo y del psicopsicólogo. Por ejemplo, F. Goo-denough descubre que ciertas palabras-estímulo originan respuestas completamente diversas en los dos sexos. Kent y Rossanoff llegan, incluso, a confeccionar un «índice de vulgaridad» para sus listas de palabras-estímulo. Pero estos índices varían con el status socioeconómico y con el nivel cronológico de la muestra considerada. De aquí a la utilización de las técnicas proyectivas (o por lo menos de algunas de ellas) en el campo de la «Public polling» faltaba sólo un paso.

Este paso lo dieron Osgood, Tannenbaum y Suci que, en el año 1957, confeccionan su famoso *Diferencial Semántico*. Es cierto que los primeros trabajos de Osgood se basan en premisas tomadas de la lingüística y no de la psicología social, pero los hallazgos sucesivos de estos autores y de sus colaboradores los empujan hacia los dominios de la psicopsicología.

En realidad, el Diferencial Semántico de Osgood no es más que un test de asociación verbal muy modificado. Como todo el mundo sabe, este último test (del que existen infinitas variantes) consiste en lo siguiente: se presenta al sujeto una palabra, como, por ejemplo, «mesa» y se le ruega que conteste con la primera palabra que se le pasa por la mente. Se le dice, además, que se van a presentar otras palabras y que su misión se limita a verbalizar todo aquello que se le ocurra, sin represiones de ningún tipo y en el menor lapso de tiempo posible. Unas veces es el experimentador el que pronuncia las palabras estímulo, pero otras es el taquistoscopio de tambor el que realiza esta tarea, con lo que se evitan interferencias enojosas.

Es fácil prever que un test de este tipo puede convertirse en una técnica de auscultación de la opinión pública en su forma original o introduciendo cambios sustanciales. Uno de estos cambios puede consistir en transformar el método de las asociaciones verbales, libres y discreta (utilizo la taxinomia algo complicada de Woodworth) en otro de asociaciones controladas. Un ejemplo aclarará este distingo: si al sujeto de la experimentación se le pide que responda ante la palabra estímulo, no con cualquier palabra, sino, por ejemplo, con un adjetivo, habremos dado un paso muy grande hacia el fin que nos proponemos. El Diferencial Semántico de Osgood no consiste, en realidad, más que en un método de asociaciones controladas y, además, cuantificadas. En otras palabras, es un método mixto: asociativo-escalar.

Pongamos como ilustración la palabra «República». La tarea del sujeto consiste en anotar sobre una escala un trazo que indica la distancia en que se halla dicha imagen de los extremos de un bipolo: suave-duro, verbigracia. Podemos, naturalmente, aplicar a cada palabra tantas escalas como queramos, pero su análisis factorial demostró que todos los bipolos imaginables se podían resumir a tres factores de grupo: el factor valorativo (bueno-malo), el factor potencial (fuerte-débil) y el factor de actividad (activo-pasivo).

La hipótesis de la que parten Osgood y colaboradores es la siguiente: toda palabra posee un sentido *denotativo* y otro *connotativo*. Así, por ejemplo, la palabra «república», que hemos utilizado antes, es para la mayor parte de las personas civilizadas una forma de gobierno específica que se contrapone a la monarquía. Esto sería un sentido deno-

tativo, pero la *connotación* del término implica, precisamente, todos esos sistemas cognoscitivos, conativos y afectivos que perfilan la opinión pública ante una determinada realidad social, política, cultural, etcétera. Verbigracia: no poseerá la misma resonancia efectiva la palabra «república» para un republicano que para un monárquico. En el primero, originará vivencias agradables y en el segundo, desagradables. Lo mismo podríamos decir de los dos sistemas restantes: el conativo y el cognoscitivo.

Tomemos nota ahora de otro caso de la psicología clínica: la palabra «padre» significa lo mismo para todos los hijos desde un punto de vista denotativo: el progenitor, el marido de la madre, el cabeza de familia, etc. Pero connotativamente posee un significado muy distinto en una familia ajustada y en otra desajustada. Puede provocar un intenso sentimiento de angustia en un muchacho que padece un complejo de talión y en un test de asociación verbal surgirá no la definición esencial del término, sino, por ejemplo, la palabra «tirano» (sistema afectivo), o bien se producirá un intenso deseo de agresión (sistema conativo). Muy distintas serán las reacciones de una persona bien ajustada en sus relaciones filiales.

El Diferencial Semántico de Osgood permite, además, profundizar en el inconsciente de los sujetos. Es claro que cuando se trata de calificar una palabra como «Kennedy» en la escala «buen gobernante-mal gobernante», intervienen en un sujeto norteamericano opiniones conscientes, pero si utilizamos bipolos mucho más capciosos, como fuerte-blando o negro-blanco, el mecanismo de proyección secundaria (7) se ve mucho menos afectado por barreras represivas o por interferencias de otro tipo. Es más, podemos afirmar sin temor a equivocarnos que a través del Diferencial Semántico de Osgood se captan ciertas *protovivencias* (*Urlebnisse*), que se hallan en la base de las etimologías verbales, de los símbolos oníricos y del llamado «fenómeno de la sinestesia». Estas protovivencias son fundamentales para determinar nuestra reacción ante ciertos objetos y personas. El mismo fenómeno de la antipatía se puede expresar con dobles semánticos. ¿Qué otra significación pueden tener si no expresiones metafóricas como «carácter esquinado», «individuo pegajoso», «personalidad de erizo», etc? Estructuras de conducta muy complejas pueden, pues, ser vivenciadas en forma de esas protovivencias que se relacionan con los elementos más simples de nuestra sensibilidad (el contacto, el dolor, el gusto, etc.).

Una de las experiencias en las que tomó parte activa el Diferencial Semántico consistió en estudiar la «geografía semántica» de los sujetos que votaron en Norteamérica por Eisenhower o por Stevenson, en la elección presidencial de 1952. Se trataba de calificar los siguientes elementos, entre otros: el programa exterior con respecto a China, el presupuesto federal, Stevenson, Truman, Eisenhower y Roosevelt. Los votantes de Eisenhower consideraban a éste en la triple dimensión factorial que hemos mencionado antes como muy activo, muy bueno y muy fuerte. En cambio, consideraban su política hacia China como medianamente pasiva y débil, mientras que la de Stevenson (en el programa, por lo menos), aparecía para sus partidarios como algo me-

(7) ANDERSON distingue dos tipos de proyección: la *autofanía* y la *heterofanía* diremos nosotros empleando un helenismo.

nos pasiva y menos débil. En general, los partidarios de este último candidato eran más favorables en sus calificaciones del candidato contrario que los ciudadanos que votaron por Eisenhower. Además, estas calificaciones eran también intensamente favorables hacia Roosevelt y bastante menos hacia Truman.

Otro estudio versó sobre las actitudes ante los negros, la iglesia y la pena capital. Al mismo tiempo se aplicaron escalas Thurstone, obteniéndose entre ambas medidas unos índices que oscilaban entre 0,64 y 0,82. Estos índices de correlación seguían siendo muy altos cuando se comparaba el Diferencial Semántico con las escalas Guttman. En ese estudio algunos sujetos calificaban a los negros como desfavorables, fuertes y activos, mientras que otros los calificaban como desfavorables, débiles y pasivos. «Parece, pues, probable —dicen los autores de ese trabajo— que el primer grupo de sujetos tendería a comportarse de una manera distinta en una situación real (por ejemplo, con pánico y con mecanismos de escape) que los sujetos del segundo grupo».

Nadie crea, sin embargo, que el Diferencial Semántico de Osgood es la única técnica proyectiva aprovechable en el estudio directo de la opinión pública. Los mismos tests de asociación verbal, en su versión primigenia (la propuesta por Jung y Bleuler) han sido utilizados en varias investigaciones de ese tipo. Muchas de ellas se han polarizado hacia un tipo de opinión pública, cuya auscultación interesa sobremanera a los fabricantes y expendedores. Se trata de los llamados *estudios de motivación*.

Un estudio de motivación consiste generalmente en una entrevista bastante extensa en la que se intenta sondear qué es lo que una muestra de clientes hipotéticos o reales desea acerca de un determinado producto y qué formaciones reactivas se han establecido en él ante una marca comercial. Por ejemplo, se desea saber qué tipo de detergente desean las amas de casa y cuál es su opinión ante una marca ya conocida. En una gran parte de los casos, sin embargo, no basta la entrevista, y los expertos tienen que acudir a la «chaise longue» del psicoanalista (8).

Las sesiones psicoanalíticas tienen, en cambio, serios inconvenientes; entre ellos, el de que no todo el mundo se presta a dejarse psicoanalizar, y menos si se trata de un español. Conviene entonces recurrir a algo parecido y mucho más sencillo: el de la lectura de algunas palabras estímulo con la petición de que el sujeto vaya revelando al experimentador todas las imágenes que transcurren por su mente. Se descubren, utilizando esta técnica, datos verdaderamente curiosos y de una gran trascendencia para el éxito o el fracaso de un determinado producto comercial. Por ejemplo, se observó que a pesar de los inconvenientes que presentan los automóviles grandes para el aparcamiento, el norteamericano medio seguía profundamente arraigado en los modelos «largos». Los «desayunos preparados» producían en el ama de casa norteamericana la imagen de «pereza» y «mala esposa», etcétera, etcétera.

Nosotros hemos aplicado en cierta ocasión un test de este tipo, pero que no incluía palabras-estímulo, sino imágenes-estímulo. Se tra-

(8) Léase, para más detalles, *Las Fuentes Ocultas de la Propaganda*, de VENCE PAKARD, y la obra *Estudio de la Motivación*, de NORMAN MAIER.

taba de muebles, y una firma, cuyo nombre silenciamos, intentaba investigar, entre otras cosas, si la clientela prefería modelos antiguos o modernos. En realidad se demostró que los muebles antiguos originaban una vivencia agradable cuando se trataba de sujetos «orientados hacia la familia» y desagradable cuando esta orientación se dirigía hacia el futuro. Los canapés y los sofás de orejas, por ejemplo, producían una sensación de intimidad, de regusto hogareño y, en cambio, los muebles demasiado esquemáticos producían, a veces, la impresión de clínicas quirúrgicas.

Los tests proyectivos tipo «apercepción temática» son también extraordinariamente útiles cuando se introducen en sus variantes estandarizadas modificaciones ad hoc o, mejor aún, si se construyen otros más específicos. Por ejemplo, se pueden medir las actitudes anti-negro de una muestra intercalando entre las láminas del T. A. T. otras en donde figuran personajes de raza negra. Es obvio que las actitudes ante esos personajes imaginarios es paralela a la que adoptará nuestro sujeto en situaciones reales.

Podríamos prolongar indefinidamente nuestra exposición de las posibles vías de empleo de las técnicas proyectivas, dentro del campo de la auscultación pública. Queda aún mucho camino por recorrer porque, como ya dijimos antes, los instrumentos en sí mismos presentan dificultades en el diagnóstico y porque, además, el estado actual de estos sondeos dificulta, en parte, la utilización de técnicas complementarias prestadas de la psicometría. Conviene que nos detengamos un momento en este fenómeno antes de dar fin a nuestro artículo.

LA «INDUSTRIALIZACION» DE LOS SONDEOS DE LA OPINION PUBLICA

Quizá, en efecto, uno de los mayores peligros que acechan al porvenir de los sondeos de la opinión pública es su industrialización, en el sentido que asigna a este término Arnold Toynbee en su monumental «Estudio de la Historia». Esta industrialización no sólo afecta a la producción industrial propiamente dicha, lo que supone grandísimas ventajas al lado de ciertos inconvenientes, sino lo que ya es grave, a nuestra «producción mental».

Se pretende, en efecto, en el caso de las encuestas que estamos comentando, acumular el número mayor de datos en el menor tiempo posible y para satisfacer sólo necesidades de momento, como si las opiniones concretas de los ciudadanos fuesen algo así como lingotes de acero que hay que exportar al mayor ritmo posible. Se rompe así el ritmo entre *acumulación* y *asimilación* que para Toynbee representa la única garantía de progreso cultural. El bosque impide percibir al árbol y el botánico termina olvidando las leyes de la reproducción y del crecimiento de las especies vegetales.

Está claro que la multiplicación de las encuestas a ritmo creciente y por entidades que obran independientemente entre sí crea un gran desconcierto, tanto en el ánimo del gobernante como del gobernado. Se termina convirtiendo al país en un gigantesco baremo de porcentajes. La caricatura final sería la del jefe de gobierno que leyese todos los días los últimos resultados de las encuestas con la misma fruición

con que el hincha contempla en la sección de deportes el ascenso de la puntuación de su equipo.

Ahora bien, el ciudadano inteligente se preguntará: ¿Qué realidades subterráneas son las que están moviendo ese gran ábaco de las estadísticas? ¿Por qué, por ejemplo, los individuos con una renta inferior a sesenta mil pesetas anuales piensan y reaccionan de una manera diferente, en algunos aspectos, a los que gozan de una renta superior a esa cifra? ¿Por qué un porcentaje determinado de la juventud es conservadora en sus ideas políticas y por qué el resto no lo es?, etc., etc. Pues bien, para ese hombre que no se conforma con hartarse de los frutos insípidos de los datos, la ciencia psicológica, unida a otras ciencias de la conducta, le brinda una esperanza: la de pensar que fue la pregunta ¿por qué? la que seguirá creando la grandeza del hombre.

LA CONCENTRACION PROVINCIAL DE PRENSA EN ESPAÑA

Por FERNANDO SEVILLA HERRUZO*

La definición de periódico fue dada en abril de 1961 por el Comité de Expertos para la normalización internacional de las estadísticas sobre la edición de libros y periódicos.

Reunido el mencionado Comité en París, en la sede de la UNESCO y a petición de ésta, confeccionó un informe que contenía un proyecto de definiciones y clasificaciones.

«Del mismo modo que los libros, los periódicos y publicaciones periódicas deben ser:

a) Impresos, término que abarca todas las formas de impresión, desde las realizadas a mano hasta las confeccionadas mecánicamente, tales como: tipografía, litografía, offset, huecograbado y xerigrafía.

b) Editados en el país, editados y no imprimidos. El lugar de impresión no tiene importancia. Así puede ocurrir que por razones de orden político o económico, haya periódicos de un país que sean imprimidos en otro diferente.

c) Ofrecidos al público, es decir, es preciso que el público los pueda adquirir, bien sea pagándolos, bien gratuitamente.

Pero además de las características señaladas para los libros, los periódicos y publicaciones periódicas de todas clases han de presentar, también, los siguientes distintivos:

d) Publicación en serie y continua bajo un mismo título, exigencia que lleva consigo una suavización, ya que no tiene en cuenta determinadas circunstancias que pueden llevar a frecuentes cambios de título o a interrupciones seguidas de apariciones.

e) Periodicidad regular o irregular, inferior a un año. Esta regla no excluye, prácticamente, sino a las publicaciones anuales, es decir, almanques, anuarios, etc...

f) Cada ejemplar de la publicación debe de estar fechado y generalmente numerado» (1).

Podemos decir, pues, que el diario es un periódico que, como tal, ha de reunir todas las características reseñadas anteriormente más la de su periodicidad especial.

(*) Nuestro agradecimiento a los señores DÍAZ NICOLÁS y MARTÍN MARTÍNEZ por las sugerencias y orientaciones que ofrecieron para la realización de este trabajo.

(1) J. KAYSER: *Le quotidien francais*, Armand Colin. París, 1963.

Los expertos de la UNESCO consideran como diarios a aquellos periódicos que aparecen, al menos, cuatro veces por semana. En el caso concreto de España la periodicidad de los diarios está regulada por una Orden del Ministerio de Información y Turismo, de fecha 13 de marzo de 1952, que en su artículo 1.º establece: «La prensa diaria española no podrá publicarse ni los domingos por la tarde ni los lunes por la mañana, salvo en casos excepcionales y aislados en que este Ministerio acuerde conceder autorización para ello a la persona natural o jurídica propietaria de las publicaciones que lo solicite.»

Conforme a esta definición, y según estudio realizado por el Instituto de la Opinión Pública, existían en España en el año 1963, 105 periódicos diarios (2).

De estos 105 diarios españoles, 103 lo eran de información general, entendiéndose por tal —siempre según los expertos de la UNESCO— «aquellos diarios que tienen por objeto, esencialmente, el constituir una fuente de información escrita sobre los acontecimientos de actualidad referida a asuntos públicos, cuestiones internacionales, política, etc., aunque pueden tener un cierto espacio dedicado a artículos literarios, o de otra clase, así como a ilustraciones y a publicidad».

Los otros dos diarios que no eran de información general («Marca» y «Mundo Deportivo»), pertenecen al grupo de diarios que, según también la clasificación del Comité de Expertos de la UNESCO: «tratan de asuntos de interés muy general o se hallan especialmente dedicados a estudios o informaciones documentales sobre cuestiones particulares», grupo en el que encajan perfectamente ambos diarios ya que su tema es exclusivamente deportivo.

La producción media diaria de estos 105 periódicos, si por producción entendemos la tirada media diaria, es muy difícil de conocer en la actualidad con exactitud y parece depender, por el momento, de las gestiones a realizar por la O.J.D. (3).

Este desconocimiento de las cifras reales de producción nos obliga a tomar para nuestros cálculos las publicadas a finales del año 1964 por el Instituto de la Opinión Pública (4), ya que son las que ofrecen, por el momento, la garantía de ser, si no exactas, sí las más próximas a la realidad, dada su procedencia (5).

Según la fuente a que hemos recurrido, la tirada media diaria global de la prensa española alcanza la cifra de 2.209.065 ejemplares (6), lo que nos da una tasa de 71 ejemplares por cada 1.000 habitantes. Esta tasa es realmente baja si se compara con las que ofrecen la mayoría de los países europeos expuestas en el cuadro número 1.

(2) *Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid, 1964; pág. 7.

(3) Oficina de Justificación de la Difusión de la Prensa.

(4) *Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España*, op. cit., páginas 8 y ss.

(5) Los datos publicados por el I.O.P. procedían de la Dirección General de Prensa del M. de Información y Turismo.

(6) En esta cifra faltan por contabilizar las tiradas de los diarios «Area» y «Majorca Daily Boulettin» por desconocerse.

Cuadro número 1

P A I S E S	Tasa por 1.000 habitantes
Inglaterra	573
Suecia	526
Noruega	465
Finlandia	447
Dinamarca	346
Suiza	332
Alemania	326
Holanda	284
Bélgica	272
Francia	242
Austria	232
Italia	122
España	71

Fuente: Instituto de la Opinión Pública, op. cit., pág. 17.

Bernard Voyenne señala que: «del mismo modo que es posible hablar de atrasos económicos, técnicos y culturales en determinados países, se puede constatar, asimismo, para algunos de ellos lo que podría denominarse atraso de prensa» (7). En este sentido se puede afirmar que en España existe atraso de prensa.

Sin embargo, este atraso de prensa general para toda España tiene sus excepciones en determinadas zonas del país. Existen provincias en las que la tasa de producción de ejemplares por 1.000 habitantes, no solamente sobrepasa la media nacional, sino que son muy superiores a ella. El cuadro número 2 muestra aquellas provincias cuya tasa es superior a la media nacional:

Cuadro número 2

PROVINCIAS	Tasa por 1.000 habitantes
Madrid	294
Vizcaya	213
Guipúzcoa	163
Barcelona	133
Oviedo	94
Zaragoza	94
Navarra	89
Baleares	77
Santander	74

Pero, por otra parte, la UNESCO considera que un país está insuficientemente informado si por cada 1.000 habitantes no dispone, por

(7) *La presse dans la société contemporaine*. Armand Colin. París, 1962.

lo menos, de 100 ejemplares de periódicos. Es decir, que conforme a este criterio, tan sólo hay en España cuatro provincias suficientemente informadas: Madrid, Vizcaya, Guipúzcoa y Barcelona.

Si observamos el cuadro número 3, en el que se muestra la producción de prensa diaria de cada una de las provincias españolas, se pueden comprobar las grandes diferencias que, en cuanto a producción, existen entre ellas. Así, en tanto que Madrid lanza diariamente 768.000 ejemplares (35 por 100 del total de la producción nacional), Barcelona 384.000 ejemplares (17 por 100 del total nacional) y Vizcaya 161.000 ejemplares (7 por 100 del total nacional), hay provincias —aparte de aquellas que no poseen prensa diaria, como son las de Guadalajara, Soria y Toledo— cuya cifra de tirada media diaria no sobrepasa los 2.000 ejemplares (Cuenca, Avila y Teruel).

Cuadro número 3

PROVINCIAS	Tirada media diaria	PROVINCIAS	Tirada media diaria
Alava	3.000	Madrid	768.000
Albacete	4.100	Málaga	21.700
Alicante	11.500	Murcia	24.300
Almería	4.500	Navarra	36.000
Avila	2.000	Orense	7.000
Badajoz	11.000	Oviedo	93.450
Baleares	34.300	Palencia	8.500
Barcelona	384.000	Palmas, Las	24.700
Burgos	10.800	Pontevedra	42.200
Cáceres	2.800	Salamanca	12.700
Cádiz	20.400	Sta. Cruz de Tenerife... ..	21.740
Castellón	4.200	Santander	32.325
Ciudad Real	4.000	Segovia	5.000
Córdoba	8.100	Sevilla	65.300
Coruña, La	55.400	Soria	—
Cuenca	1.550	Tarragona	2.900
Gerona	3.900	Teruel	2.000
Granada	27.100	Toledo	—
Guadalajara	—	Valencia	71.000
Guipúzcoa	78.000	Valladolid	22.250
Huelva	3.700	Vizcaya	161.000
Huesca	3.100	Zamora	8.400
Jaén	8.450	Zaragoza	62.000
León	11.500	Provincias africanas	—
Lérida	5.100		
Logroño	7.500		
Lugo	6.500	<i>Total</i>	2.209.065

Fuente: Instituto de la Opinión Pública, op. cit., pág. 86.

Resulta, pues, que entre las tres provincias mencionadas de Madrid, Barcelona y Vizcaya producen diariamente 1.313.000 ejemplares, es decir, el 59 por 100 del total de la producción española.

Si dividimos la cifra total de producción de prensa entre las 50 provincias españolas (8), obtenemos una cifra de producción media diaria de 21.000 ejemplares por provincia aproximadamente, que, pese a ser muy baja, tan sólo es alcanzada por 19 provincias.

Agrupadas las provincias conforme a su producción media diaria, ofrecen la distribución que se muestra en el cuadro 4.

Cuadro número 4

PRODUCCION MEDIA DIARIA	Número de provincias
0 ejemplares	3
Hasta 5.000 »	14
5.001- 10.000 »	8
10.001- 15.000 »	5
15.001- 20.000 »	1
20.001- 25.000 »	5
25.001- 50.000 »	5
50.001- 75.000 »	4
75.001-100.000 »	2
100.001-250.000 »	1
250.001-500.000 »	1
Más de 500.000 »	1

Como se puede comprobar, la producción global de las 19 provincias que alcanzan la media nacional de 21.000 ejemplares, es de ejemplares 2.024.765, lo que supone casi el 90 por 100 del total de la producción nacional, frente al 10 por 100 restante que se reparte entre 31 provincias.

Ahora bien, si se tiene en cuenta que de las 19 provincias que alcanzan la media nacional tres son insulares, resulta que en la península tan sólo son 16 las que alcanzan la producción media nacional de 21.000 ejemplares diarios. El gráfico número 1 nos pone de manifiesto cómo se reparte por el territorio peninsular la producción de prensa. La mayor producción se concentra en determinadas regiones. A excepción de las provincias de Madrid y Valladolid situadas en la España interior, las de mayor producción se hallan en la periferia peninsular, cabe, pues, señalar que en España hay un elevado grado de concentración de prensa ubicado en determinadas regiones.

La observación de cómo se distribuye en la península la producción de prensa diaria, nos lleva a suponer que esta distribución no se debe simplemente al azar, sino que se halla mediatizada por algunos factores. Al plantearnos la cuestión de qué factores pueden ser los que influyan de una manera más directa en esta concentración de producción de prensa diaria, creemos intuir que, entre otros, parecen serlo el demográfico, el económico y el cultural.

El primero de ellos —el demográfico— puede influir en el sentido de que un mayor número de habitantes requiera una mayor produc-

(8) Excluimos de este cálculo las provincias africanas que poseen un sólo diario («Ebanos»), cuya tirada desconocemos.



Más de 21.000 ejemplares diarios

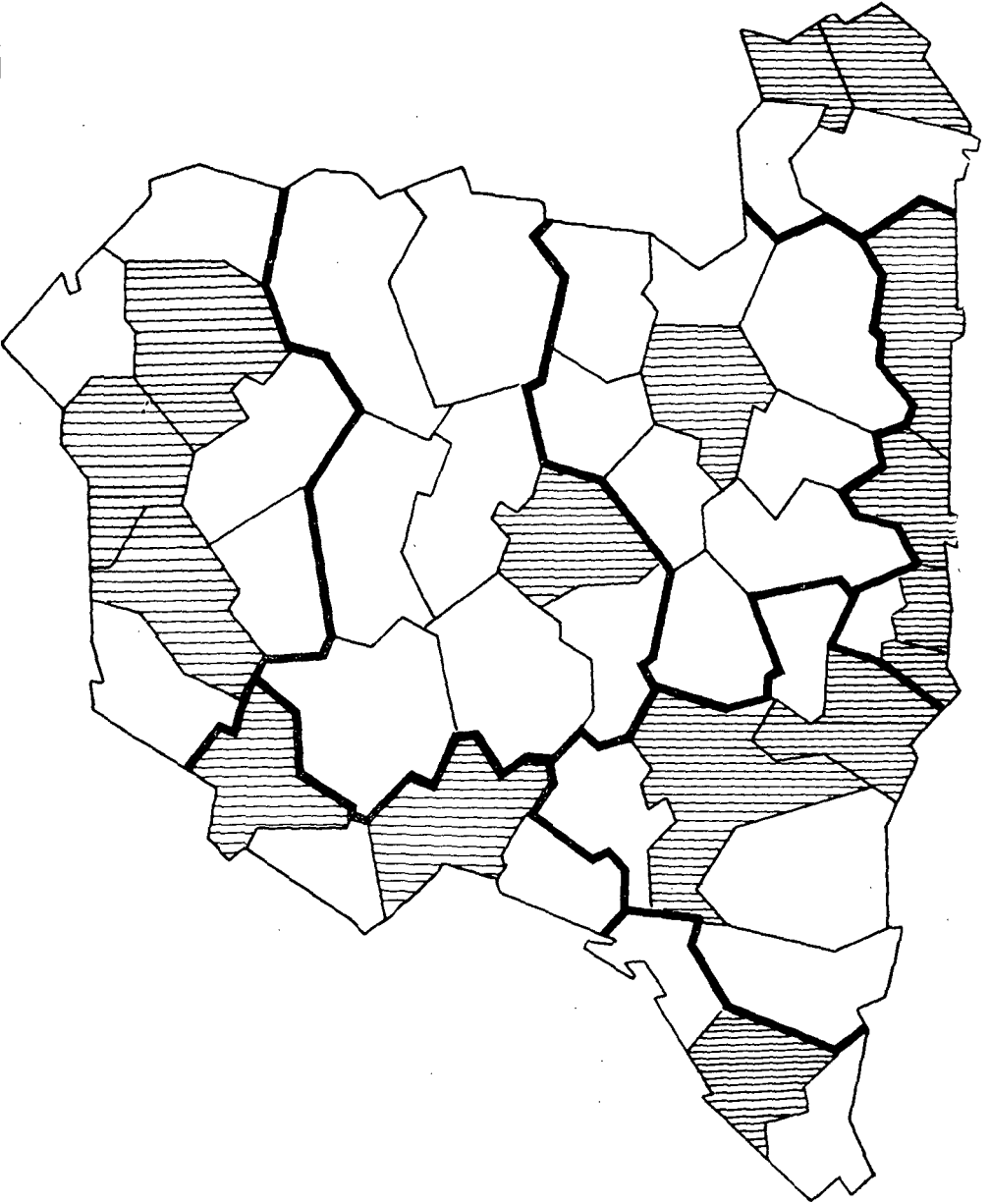


GRAFICO 1

ción. En aquellas zonas en las que la población es muy numerosa, y especialmente en los grandes centros urbanos, la relación social se hace muy difícil. El individuo, al sentirse aislado en la masa, puede servirse de la prensa como lazo de unión con sus semejantes. La prensa es, o puede ser, uno de los vehículos que le permiten conocer la opinión de sus semejantes al suplir, en alguna medida, el dialogo mucho más factible en aquellas zonas en las que aún no se ha llegado a la masificación, en las que los núcleos de población son reducidos y en las que el tiempo no ha alcanzado aún el valor que se le atribuye en las grandes concentraciones urbanas. Es decir, que la lectura de la prensa puede convertirse en una necesidad social en los espacios superpoblados.

Para medir la relación que pudiera existir entre la producción de prensa y la población, hemos recurrido a aplicar el coeficiente de asociación de Kendall (9). El motivo que nos indujo a usar este coeficiente es el de que, el Tau b de Kendall, mide la asociación entre variables ordinales en el caso de que los rangos no sean equidistantes o exista la posibilidad de empate entre ellos, es decir, en el caso de que dos o más unidades tengan el mismo rango. Con ello obtenemos dos ventajas, por una parte, al tratarse de un coeficiente de asociación por rangos se subsana el error que pudiera introducirse en el caso de que las cifras de producción de prensa utilizadas no correspondieran exactamente a la realidad y que en caso de emplearse un coeficiente métrico de correlación no hubiera podido evitarse, y por otra parte no es indispensable, con este método, que los rangos sean equidistantes.

Hemos de advertir que, en este caso concreto, no se ha seguido el método operatorio normal, sino que, para facilitar las operaciones de cálculo, hemos empleado el método abreviado cuya fórmula viene de-

finida por la expresión:
$$\text{Tau } b = \frac{2p}{N(N-1)} - 1$$
, en la que p son las di-

ferencias y N el número de elementos.

Lo hemos aplicado, en primer lugar, para medir la concomitancia entre el número de habitantes de cada una de las provincias y la producción de prensa diaria de cada una de ellas. Realizada la fórmula correspondiente, hemos obtenido una medida de asociación entre ambas variables de 0,76, lo que denota una elevada asociación entre los rangos correspondientes al número de habitantes y a la producción de prensa. Esta asociación es aún mayor si en lugar de la cifra total de población de cada provincia tomamos la cifra de población urbana (10), ya que nos da un coeficiente de 0,80. Finalmente, si medimos la asociación entre la producción de prensa y la población de la capital de provincia, el coeficiente es de 0,83, lo que equivale a una asociación altísima entre ambas variables.

Todo ello nos lleva a la confirmación de nuestra primera hipótesis de que la producción de prensa se halla en estrecha relación con el número de habitantes y de que la concentración urbana beneficia el

(9) R. H. SOMERS: *A New Asymmetric Measure of Association for Ordinal Variables*, en «American Sociological Review», dic. 1962.

(10) Por población urbana entendemos aquella que radica en municipios de 10.000 y más habitantes.

desarrollo de la prensa. Se puede afirmar, pues, con B. Voyenne (11) que «la prosperidad de la prensa está enteramente ligada a la urbanización y, más exactamente, al habitat colectivo».

En segundo lugar hemos citado el factor económico como uno de los posibles condicionantes de la concentración de prensa. Esto puede ser así si se tiene en cuenta que la prensa vive de un público. Este público de la prensa, los compradores, «no son ni la pequeña clase de los muy ricos, ni la de los muy pobres. Son las personas que tienen un excedente suficiente, por sobre sus necesidades básicas, para ejercer una voluntad libre al comprar» (12). En la medida en que este público esté capacitado para adquirirla habrá una mayor o menor demanda que suele traducirse —normalmente— en una mayor o menor producción.

Indudablemente los ingresos de la prensa no provienen solamente de la venta de ejemplares, sino que existen otras fuentes de ingresos de las que ésta se sustenta. Tal es, por ejemplo, la publicidad. Se ha dicho, y no sin razón, que la prensa de todo el mundo, salvo la de los países comunistas, existe gracias a los anuncios publicitarios. Pero, en todo caso, la publicidad va dirigida al consumidor de la prensa, por lo que consideramos suficiente relacionar la capacidad económica del público con la producción de prensa para comprobar de qué manera influye aquélla en ésta.

Para ello hemos recurrido a medir la asociación que pudiera haber entre las cifras de renta «per capita» provinciales y las de producción provincial de prensa diaria. Siguiendo el mismo método operatorio que en la hipótesis anterior, hemos aplicado el Tau b de Kendall, habiendo obtenido un resultado satisfactorio, ya que la asociación entre ambas variables es bastante significativo: 0,66. Es decir, que indudablemente existe una estrecha asociación entre la capacidad económica de los individuos y la concentración de prensa. No obstante este resultado, y para afianzarnos con más seguridad en nuestra afirmación, hemos querido comprobar este grado de asociación empleando otro variable. Para ello hemos empleado como tal el índice de capacidad provincial de compra (13). Relacionado éste con la producción provincial de prensa, hemos obtenido un grado de asociación entre ambas variables más elevado que el obtenido anteriormente: 0,81. Ello nos permite asegurar que, nuestra segunda hipótesis es cierta, es decir, que el grado de concentración de prensa está condicionado por la capacidad económica de sus usuarios.

Finalmente, señalábamos el factor cultural como determinante de la producción de prensa. Esto parece ser una realidad en el sentido más amplio de la acepción cultura, ya que «se ha demostrado que la prensa no es el medio preferido por los menos cultos y, en realidad, es poco utilizado por gran número de personas en los niveles culturales más bajos» (14). Pero si en vez de tomar la expresión cultura en

(11) *La presse dans la société contemporaine*. Armand Colin. París, 1962.

(12) WALTER LIPPMAN: *La Opinión Pública*. Cía. General Editora. Buenos Aires, 1964.

(13) Este índice de capacidad provincial de compra se ha tomado del *Atlas Comercial de España*, editado por el C. S. de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación. Madrid, 1963.

(14) W. SCHRAAMM: *The process and effects of mass communication*, University of Illinois Press, Urbana, 1961.

su sentido amplio, la reducimos al mínimo, podemos hacerla sinónima de «alfabetismo» que es —en nuestro caso concreto— lo que condiciona, en última instancia, el acceso a la prensa en este sentido.

Tomada, pues, la acepción cultura en su sentido estricto de alfabetismo, vamos a tratar de ver la posible asociación entre el grado de alfabetismo provincial y la producción de prensa. La variable alfabetismo estará representada, en este caso, por el número de analfabetos de cada una de las provincias. Los datos utilizados han sido tomados de una publicación del Ministerio de Educación Nacional (15) y hemos de hacer la salvedad de que los índices empleados corresponden al año 1950. El motivo que nos ha obligado a usar estas cifras es la carencia de las correspondientes al año 1960, ya que éstas no han sido aún publicadas por el Instituto Nacional de Estadística.

Aplicado a estas dos variables el coeficiente de asociación de Kendall, hemos obtenido un índice (Tau b) de 0,59 que, si no es tan elevado como en las experiencias anteriores, sí es lo bastante elevado como para asegurar que la asociación entre alfabetismo y producción de prensa es bastante significativa.

La producción de prensa está, pues, subordinada en alguna medida al índice cultural de los individuos. Pero, además, hemos de considerar que, si bien es cierto que a una elevación de nivel económico de una zona no supone necesariamente una elevación del nivel cultural, sin embargo tampoco es menos cierto que los países que son industrial y económicamente más avanzados lo son también en el aspecto cultural, pudiendo señalarse, finalmente, que imprenta y cultura han venido asociadas tradicionalmente.

Con todo ello llegamos a la confirmación de nuestra tercera y última hipótesis de que el nivel cultural es uno de los factores condicionantes del grado de concentración de la prensa en España.

Todo lo expuesto anteriormente, no excluye la existencia de otros factores como elementos determinantes del grado de concentración de prensa (climáticos, movimientos migratorios, composición por edades de la población, etc...), si bien creemos que la influencia de éstos no es tan directa como la que ejercen los tres que han sido objeto de nuestra atención.

Pero capacidad económica y capacidad cultural son elementos básicos de lo que comúnmente se ha dado en denominar «desarrollo económico-social». Con esto queremos llegar a la conclusión de que ambos factores, conjugados, son en realidad el determinante de la concentración de prensa. Nos basta examinar cuáles son las provincias que poseen un mayor grado de desarrollo económico-social y compararlas con las que poseen una mayor producción de prensa diaria para llegar a esta conclusión. No obstante, emplearemos una vez más el método operatorio seguido hasta ahora y podremos comprobar la realidad de nuestra afirmación.

Para realizar el coeficiente de asociación hemos tomado, en el presente caso, las variables producción de prensa de un lado y, de otro, el

(15) *Organización de la Enseñanza Primaria en España*, Dirección General de Enseñanza Primaria. Madrid, 1956.

índice FIDESA (16). Aplicado el coeficiente de asociación de Kendall, hemos obtenido un valor de 0,70 que nos confirma un elevado grado de asociación entre ambas variables. Ello nos lleva a la ratificación de nuestra hipótesis final, nacida como consecuencia de la confirmación de las hipótesis anteriores, de que la concentración de la prensa se halla condicionada al desarrollo económico-social. En realidad, creemos que esta hipótesis no precisaba ser verificada dado que, indirectamente, lo había sido ya. El índice FIDESA empleado, por estar confeccionado a base de los índices de capacidad económica provincial y desarrollo social, no podía por menos que confirmar lo que ya había sido verificado anteriormente. No obstante, hemos querido emplearlo para dejar sentado cómo la producción de prensa, o concentración de ella en España, es fenómeno que viene condicionado por los factores base de nuestras hipótesis, bien estudiados éstos por separado, bien en conjunto.

(16) Este índice ha sido tomado del trabajo «Desigualdades regionales y sectoriales en la economía española», del profesor GIMÉNEZ MELLADO, *Arbor*, número 219, Madrid, 1964.

ENCUESTAS
E INVESTIGACIONES
DEL INSTITUTO
DE LA OPINION
PUBLICA

ENCUESTAS E INVESTIGACIONES

Por diversas razones, fundamentalmente de orden económico y técnico, el I. O. P. tiene que limitar sus estudios, por el momento, al municipio de Madrid. Más adelante, y cuando se cuente con los medios necesarios, así como con una mayor experiencia, el Instituto podrá realizar estudios de orden nacional.

La muestra utilizada generalmente por el I. O. P. consiste en una muestra por áreas dentro del municipio de Madrid, ya que es este tipo de muestra el que se emplea preferentemente en la mayoría de los centros de investigación social extranjeros, por tener probada repetidamente su mayor representatividad, sobre todo cuando se carece de estadísticas exactas y actualizadas sobre la composición de la población, como ocurre en el caso de Madrid.

El municipio de Madrid está dividido en 14 distritos, cada uno de los cuales se divide a su vez en barrios, habiendo 60 de ellos en total. A su vez, los barrios se dividen en secciones electorales (1.540 en Madrid), y éstas en «manzanas». Pues bien, ya que las secciones electorales tienen aproximadamente el mismo número de habitantes, se eligió a éstas como puntos de muestreo. El método seguido es el de elegir *un 5 por 100 de las secciones dentro de cada barrio*, pero de forma que cada barrio esté representado por lo menos por una sección. Este sistema garantiza una representatividad por barrios, aunque nos damos perfecta cuenta de que naturalmente supervalora los barrios con pocas secciones. Así pues, en el caso extremo de que un barrio sólo tuviera una sección, ésta sería elegida para la muestra irremediablemente. En los demás casos, la elección de las secciones se lleva a cabo en forma aleatoria, de forma que cada una tenga la misma probabilidad de salir elegida.

De esta forma se eligen 86 secciones electorales representativas de los 60 barrios en que está dividido el municipio de Madrid. Entonces, y siguiendo nuevamente un sistema aleatorio, se elige una «manzana» de cada sección, y dentro de cada manzana, las calles y el número del inmueble en que se habrán de hacer las entrevistas, se permite la sustitución de un inmueble por otro (elegido también aleatoriamente), cuando existen razones que así lo aconsejan. El entrevistador tiene entonces la tarea de aplicar el cuestionario a cinco varones y cinco mujeres, mayores de 18 años, dentro de cada inmueble.

El I. O. P. ha realizado encuestas en las que incluían preguntas sobre cuestiones de diversa índole. En cada cuadro se indica la fecha en

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

que se realizaron las preguntas, por lo que es fácil conocer cuál es la encuesta a que corresponden. Las encuestas realizadas en las fechas 20-27 de noviembre de 1964, y 25 de enero de febrero de 1965, consistieron cada una en 860 entrevistas, siguiendo el sistema normal de muestreo por áreas que se ha explicado anteriormente. En cuanto a la encuesta sobre el vuelo espacial ruso (19 de marzo de 1965), sólo se basa en 140 entrevistas, ya que, debido a la premura de tiempo, se decidió escoger una sola sección electoral en cada uno de los catorce distritos del municipio de Madrid. A continuación ofrecemos las características de cada una de las tres muestras:

	20-27 nov. 1964	25 enero-5 febrero 1965	19 marzo 1965
TOTAL	(860)	(860)	(140)
SEXO:			
Varones	50%	50%	50%
Mujeres	50	50	50
EDAD:			
18-29 años	22%	20%	26%
30-49 años	46	48	39
50 o más años	32	32	35
ESTADO CIVIL:			
Solteros	20%	18%	27%
Casados	72	75	63
Otros	8	7	10
OCUPACION:			
Profesionales, gerentes y directivos	12%	7%	7%
Empleados y comerciantes	13	19	16
Trabajadores especializados	15	15	17
Trabajadores no especializados	10	9	11
Estudiantes	4	4	7
Sus labores	41	41	38
Otras ocupaciones o sin respuesta	5	5	4
NIVEL DE ESTUDIOS:			
Menos que primarios	33%	21%	62%
Primarios	40	50	62
Secundarios	16	21	31
Técnicos de grado medio	4	3	7
Universitarios y técnicos de grado superior.	7	5	7
NIVEL DE INGRESOS:			
Menos de 5.000 pesetas mensuales	46%	48%	42%
De 5.000 a 9.999 pesetas mensuales	21	32	26
De 10.000 a 19.999 pesetas mensuales	7	9	11
20.000 pesetas o más	4	2	9
Sin Respuesta	22	9	12

POLITICA INTERNACIONAI

Las cuestiones que se tratan a continuación se refieren a: 1) peligro de guerra mundial; 2) cambios de gobierno en U.S.A., Inglaterra, la U.R.S.S. e Italia; 3) elecciones francesas; 4) relaciones internacionales en España; 5) medios de comunicación de masas; 6) muerte de Churchill; 7) vuelo espacial ruso.

Los resultados son como sigue:

CUADRO 1*

¿Cree Vd. que el peligro de una guerra es ahora mayor que hace un año?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que el peligro es ahora:		
				Mayor	Igual	Menor
TOTAL	(860)	39	61	34	18	48
SEXO:						
Varones	(430)	28	72	25	19	56
Mujeres	(430)	49	51	47	14	39
EDAD:						
18-29	(193)	27	73	40	14	46
30-49	(398)	42	58	29	21	50
50 o más	(264)	40	60	37	17	46
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(99)	7	93	18	23	59
Empleados y comerciantes	(115)	25	75	19	13	68
Trabajadores especializados	(126)	44	56	41	23	36
Trabajadores no especializados	(85)	43	57	44	14	42
Estudiantes	(31)	3	97	24	13	63
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos que primarios	(282)	59	41	53	10	37
Primarios	(342)	40	60	38	17	45
Secundarios	(137)	14	86	23	21	56
Técnicos de grado medio	(32)	12	88	7	15	78
Universitarios o técnicos de grado superior	(60)	4	96	16	31	53
INGRESOS MENSUALES:						
Menos de 5.000	(401)	50	50	46	12	42
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	22	78	28	20	52
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	5	95	23	18	59
20.000 pesetas o más	(27)	7	93	20	32	48
Sin Respuesta	(190)	47	53	28	21	51

* Las cifras entre paréntesis constituyen el número de casos en cada grupo. Las cifras restantes son porcentajes calculados horizontalmente sobre la base correspondiente. La suma de los que opinan y los que no opinan da por tanto 100. Los restantes porcentajes de cada fila están calculados sobre el total de los que opinan, y por tanto también suman 100. A menos que se indique lo contrario, esta advertencia tiene validez para el resto de los cuadros.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

Las dos terceras partes de los entrevistados contestaron a esta pregunta, y la mayoría de éstos opinan que el peligro de guerra mundial es ahora menor que hace un año (48 por 100). Sólo un 34 por 100 cree que el peligro es ahora mayor. En general se puede observar que las mujeres son más pesimistas que los hombres, y que las personas de 30 a 49 años son algo más optimistas que los de menos de 30 o más de 49 años. Las tres medidas de «status» socioeconómico indican que, en general, el pesimismo es mayor cuanto más bajo es dicho «status».

CUADRO 2

¿Cree Vd. que el peligro de una guerra mundial será mayor o menor el año próximo?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan creen que el peligro será:		
				Mayor	Igual	Menor
TOTAL	(860)	48	52	34	27	39
SEXO:						
Varones	(430)	37	63	25	30	45
Mujeres	(430)	58	42	46	21	33
EDAD:						
18-29	(193)	36	64	34	25	41
30-49	(398)	53	47	32	28	40
50 o más	(264)	47	53	36	26	38
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(99)	22	78	18	31	51
Empleados y comerciantes	(115)	35	65	22	28	50
Trabajadores especializados	(126)	45	55	42	27	31
Trabajadores no especializados	(85)	52	48	50	19	31
Estudiantes	(31)	10	90	18	36	46
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos que primarios	(282)	65	35	46	23	31
Primarios	(342)	48	52	39	25	36
Secundarios	(137)	27	73	25	30	45
Técnicos de grado medio	(32)	32	68	4	28	68
Universitarios o técnicos de grado superior	(60)	12	88	23	34	43
INGRESOS MENSUALES:						
Menos de 5.000	(401)	57	43	44	26	30
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	31	69	30	28	42
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	24	76	22	22	56
20.000 pesetas o más	(27)	15	85	35	26	39
Sin Respuesta	(190)	56	44	25	27	48

La proporción que opina sobre el futuro peligro de una guerra mundial es menor en este caso; sólo un 52 por 100 opina sobre esta cuestión. Como en el caso anterior, las mujeres se manifiestan más pesi-

mistas, pero no se observan diferencias significativas según la edad. También en esta ocasión parece observarse una relación inversa sobre el «status» socioeconómico y el pesimismo. Las únicas excepciones, ya observables en parte en la pregunta anterior, son las de los de estudios universitarios o técnicos de grado superior, y los de ingresos superiores a 20.000 pesetas mensuales.

CUADRO 3*

Proporción que acertó correctamente cada uno de una serie de acontecimientos internacionales

20-27 NOVIEMBRE 1964	Total	ACONTECIMIENTOS INTERNACIONALES							
		Victoria de los laboristas en Inglaterra ...	Victoria de Wilson ...	Derrota de Home ...	Victoria de los demócratas en U.S.A. ...	Victoria de Johnson...	Derrota de Goldwater ...	Caída de Jruschov...	Su abducción por Breznev y Kossyguin ...
TOTAL ...	(860)	36	25	12	45	72	41	67	16
SEXO:									
Varones ...	(430)	53	40	21	60	83	56	83	23
Mujeres ...	(430)	19	10	3	32	60	25	52	2
EDAD:									
18-29 ...	(193)	36	28	17	52	81	53	74	20
30-49 ...	(398)	32	22	11	43	69	39	64	13
50 o más ...	(264)	42	27	10	43	67	33	68	11
OCUPACION:									
Profesionales, gerentes y directivos ...	(99)	78	58	33	79	96	83	96	37
Empleados y comerciantes ...	(115)	54	43	26	60	88	59	84	24
Trabajadores especializados ...	(126)	37	22	6	48	73	43	75	12
Trabajadores no especializados...	(85)	16	8	6	31	59	18	59	7
Estudiantes...	(31)	62	61	39	78	97	87	97	48
NIVEL DE ESTUDIOS:									
Menos que primarios.	(282)	13	8	2	22	48	17	46	1
Primarios ...	(342)	29	17	7	46	72	32	67	8
Secundarios...	(137)	67	47	28	69	97	75	91	30
Técnicos de grado medio ...	(32)	72	60	25	80	93	81	90	29
Universitarios o técnicos de grado superior...	(60)	93	76	45	83	98	97	100	52

* Se advierte que en este caso los porcentajes no suman 100 en ningún sentido, debido a que el complemento hasta 100, en cada caso, es precisamente el porcentaje de los que no acertaron correctamente la cuestión de que se trate.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 3 (Continuación)

20-27 NOVIEMBRE 1964	Total	ACONTECIMIENTOS INTERNACIONALES							
		Victoria de los laboristas en Inglaterra ...	Victoria de Wilson ...	Derrota de Home ...	Victoria de los demócratas en U.S.A. ...	Victoria de Johnson ...	Derrota de Goldwater ..	Caída de Jruschov ...	Su sucesión por Breznev y Kosiguin ...
Menos de 5.000 pesetas. (401)	23	15	6	31	58	26	56	6	
De 5.000 a 9.999 ptas. (183)	56	38	17	67	91	58	83	20	
De 10.000 a 19.999 ptas. (59)	80	52	29	78	98	78	93	35	
20.000 pesetas o más. (27)	74	63	52	77	93	78	96	23	
Sin Respuesta ... (190)	25	18	8	38	66	36	63	13	

NIVEL DE INGRESOS:

En este cuadro resumen sobre el conocimiento de diversas cuestiones de política internacional se observa que, de todas ellas, las más conocidas son la victoria de Johnson en las elecciones norteamericanas y la caída de Jruschov en la Unión Soviética. Después siguen, por este orden, la victoria del partido demócrata en las elecciones norteamericanas, la derrota de Goldwater en esas mismas elecciones, la victoria de los laboristas en las elecciones británicas, la elección de Wilson como nuevo Premier británico, la sucesión de Jruschov por Breznev y Kosiguin y la derrota de Home en las elecciones británicas.

Asimismo se observa que, en general, los varones están bastante mejor informados que las mujeres, y las personas de 18 a 29 años mejor que las de más edad. En general, y según los tres indicadores utilizados, parece existir una relación positiva entre el «status» socio-económico y el grado de información (es decir, los de «status» más alto conocen los hechos en mayores proporciones que los de «status» bajo).

CUADRO 4*

Proporción de personas que acertaron correctamente el partido político y el nombre del Presidente italiano recientemente elegido

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	Proporción de personas que acertaron que:	
		El partido político del presidente italiano elegido es la Social-Democracia	El nombre del presidente italiano elegido es Saragat
TOTAL	(860)	12	16
SEXO:			
Varones	(430)	18	26
Mujeres	(430)	6	6
EDAD:			
18-29	(169)	13	17
30-49	(414)	12	14
50 o más	(275)	11	16

POLITICA INTERNACIONAL

CUADRO 4 (Continuación)

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(61)	45	49
Empleados y comerciantes	(165)	15	26
Trabajadores especializados	(128)	9	14
Trabajadores no especializados	(76)	4	3
Estudiantes	(33)	30	48

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos de primarios	(184)	1	2
Primarios	(436)	8	10
Secundarios	(170)	20	28
Técnicos de grado medio	(27)	37	45
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	53	59

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	7	8
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	14	18
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	26	36
20.000 pesetas o más	(23)	26	61

* Véase nota al pie del Cuadro 3.

En cuanto a las elecciones italianas, se observa también como, aunque muy pocas personas estaban informadas sobre ellas, es mayor el porcentaje que acierta el nombre del presidente electo, Saragat, que el del partido a que éste pertenecía. Las diferencias por sexo son bastante grandes, así como por ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos. Nuevamente se observa que el grado de conocimiento es mayor cuanto más alto es el «status» socioeconómico, medido por los tres indicadores ya señalados.

CUADRO 5

¿Sabe Vd. quiénes serán los principales candidatos de las próximas elecciones francesas?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que se presentarán como candidatos:				
				De Gaulle solo	De Gaulle y Defferre	De Gaulle y otros	Defferre solo	Otros
TOTAL	(860)	75	25	48	48	*	*	4

SEXO:

Varones	(430)	61	39	38	51	3	3	5
Mujeres	(430)	87	13	69	31	*	—	—

EDAD:

18-29	(193)	72	28	39	49	4	4	4
30-49	(398)	75	25	48	40	*	4	8
50 o más	(264)	72	28	46	50	4	—	*

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 5 (Continuación)

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opina	De los que opinan, creen que se presentarán como candidatos:				
				De Gaulle solo	De Gaulle y Defferre	De Gaulle y otros	Defferre solo	Otros

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(99)	37	63	38	51	3	3	5
Empleados y comerciantes...	(115)	59	41	44	42	2	2	10
Trabajadores especializados.	(126)	79	21	38	62	—	—	—
Trabajadores no especializados	(85)	85	15	47	53	—	—	—
Estudiantes	(31)	43	57	33	57	—	5	5

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos que primarios	(282)	92	8	75	25	—	—	—
Primarios	(342)	81	19	47	53	—	—	—
Secundarios	(137)	49	51	45	43	2	4	6
Técnicos de grado medio	(32)	44	56	40	39	5	—	16
Universitarios o técnicos de grado superior... ..	(60)	22	78	36	53	4	3	4

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas	(401)	87	13	46	54	—	—	—
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	60	40	43	53	2	—	2
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	38	62	48	36	3	5	8
20.000 pesetas o más	(27)	41	59	44	25	12	7	12
Sin Respuesta	(190)	77	23	52	44	—	—	4

CUADRO 6

¿Sabe Vd. quiénes serán los principales candidatos de las próximas elecciones francesas?

25 ENERO-5 FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que serán candidatos		
				De Gaulle	De Gaulle y Defferre	De Gaulle y otros candidatos
TOTAL	(860)	69	31	80	13	7

SEXO:

Varones	(430)	57	43	74	19	7
Mujeres	(430)	81	19	90	5	5

POLITICA INTERNACIONAL

CUADRO 6 (Continuación)

EDAD:

18-29	(169)	68	32	72	22	6
30-49	(414)	70	30	83	10	7
50 o más	(275)	70	30	80	13	7

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(61)	39	61	64	33	3
Empleados y comerciantes	(165)	54	46	78	15	7
Trabajadores especializados	(128)	69	31	86	7	7
Trabajadores no especializados	(76)	81	19	90	5	5
Estudiantes	(33)	36	64	67	28	5

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos que primarios	(184)	92	8	100	—	—
Primarios	(436)	73	27	89	7	4
Secundarios	(170)	50	50	74	18	8
Técnicos de grado medio	(27)	52	48	77	8	15
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	26	74	61	32	7

INGRESOS MENSUALES:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	76	24	84	8	8
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	68	32	88	9	3
De 10.000 a 20.000	(76)	50	50	60	32	8
20.000 pesetas o más	(23)	26	74	47	47	6

En dos encuestas diferentes se hicieron preguntas sobre las elecciones francesas. En el cuadro 5 se observa que sólo un 25 por 100 de los entrevistados responde a esta pregunta. La mayoría de los que contestaron, creen que De Gaulle se presentará como candidato a las próximas elecciones francesas, mencionándose bien a él solo (48 por 100) o en compañía de Gaston Deferre (48 por 100). Sólo unos pocos mencionan otros nombres (4 por 100). Las proporciones que mencionan como posibles candidatos de «De Gaulle y otros», «Gaston Defferre solo» o a «otros candidatos» son mayores entre los varones y los de «status» socioeconómico alto.

En una encuesta posterior es de señalar que el porcentaje de opinantes es mayor (31 por 100), (cuadro 6). En esta ocasión, la mayor parte mencionó a De Gaulle solamente (80 por 100), y sólo un 13 por 100 opinaban que De Gaulle y Deferre serían los posibles candidatos. Por el contrario, la proporción que menciona a De Gaulle con otros candidatos es bastante mayor que en la encuesta anterior, a pesar de que siga siendo pequeña (7 por 100). En resumen, todos consideran a De Gaulle como posible candidato, bien solo o en compañía de Deferre o de otros. Por otra parte, las proporciones de los que mencionan a Deferre o a otros candidatos junto con De Gaulle, son mayores cuanto mayor es el «status» socioeconómico de los entrevistados, además de entre los varones.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 7

¿Qué candidato cree Vd. que ganará las próximas elecciones francesas?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan creen que ganarán las elecciones		
				De Gaulle	Defferre	Otros
TOTAL	(860)	75	25	100	*	*
SEXO:						
Varones	(430)	63	37	94	3	3
Mujeres	(430)	85	15	100	—	—
EDAD:						
18-29	(193)	72	28	96	4	—
30-49	(398)	76	24	92	4	4
50 o más	(264)	72	28	100	—	*
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(99)	40	60	95	3	2
Empleados y comerciantes	(115)	59	41	93	2	5
Trabajadores especializados	(126)	78	22	100	—	—
Trabajadores no especializados	(85)	89	11	100	—	—
Estudiantes	(31)	45	55	100	—	—
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos que primarios	(282)	93	7	100	—	—
Primarios	(342)	80	20	100	—	—
Secundarios	(137)	49	51	98	—	2
Técnicos de grado medio	(32)	41	59	85	10	5
Universitarios o técnicos de grado superior	(60)	28	72	96	4	—
INGRESOS MENSUALES:						
(401)	86	14	100	—	—	—
Menos de 5.000						
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	57	43	98	2	—
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	37	63	92	3	5
20.000 pesetas o más	(27)	44	56	100	—	—
Sin Respuesta	(190)	81	19	90	5	5

CUADRO 8

¿Qué candidato cree Vd. que ganará las próximas elecciones francesas?

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que ganará las elecciones:	
				De Gaulle	Otros candidatos
TOTAL	(860)	72	28	100	*
SEXO:					
Varones	(430)	61	39	97	3
Mujeres	(430)	83	17	100	—

POLITICA INTERNACIONAL

CUADRO 8 (Continuación)

EDAD:					
18-29	(169)	69	31	93	7
30-49	(414)	73	27	100	*
50 o más	(275)	72	28	100	—
OCUPACION:					
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	46	54	96	4
Empleados y comerciantes	(165)	58	42	95	5
Trabajadores especializados	(128)	73	27	96	4
Trabajadores no especializados	(76)	83	17	100	—
Estudiantes	(33)	42	58	95	5
NIVEL DE ESTUDIOS:					
Menos de primarios	(184)	92	8	100	—
Primarios	(436)	75	25	100	*
Secundarios	(170)	51	49	98	2
Técnicos de grado medio	(27)	59	41	100	*
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	41	59	97	3
NIVEL DE INGRESOS:					
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	79	21	100	*
De 5.000 a 10.000	(279)	69	31	100	*
De 10.000 a 20.000	(76)	53	47	100	—
20.000 pesetas o más	(23)	26	74	100	—

Como en la encuesta anterior, sólo un 25 por 100 del total opinan sobre quién ganará las próximas elecciones francesas, siendo esta proporción del 28 por 100 en la segunda encuesta. Tanto en un caso como en el otro, la casi absoluta mayoría opina que De Gaulle vencerá en esas elecciones, siendo muy pocos los que ven posibilidades a otros candidatos.

CUADRO 9

¿Por qué candidato votaría Vd. personalmente?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, votarían personalmente por:			
				De Gaulle	Jefferre	Otros candidatos	Ninguno
TOTAL	(860)	72	28	85	4	4	7
SEXO:							
Varones	(430)	62	38	87	5	3	5
Mujeres	(430)	82	18	83	*	*	17
EDAD:							
18-29	(193)	72	28	85	4	4	7
30-49	(398)	73	27	82	7	4	7
50 o más	(264)	69	31	87	3	*	10

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 9 (Continuación)

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, votarían personalmente por:			
				De Gaulle	Defferre	Otros candidatos	Ninguno
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos. (99)	39	61	83	10	2	5	
Empleados y comerciantes (115)	52	48	90	4	2	4	
Trabajadores especializados (126)	79	21	85	5	5	5	
Trabajadores no especializados... .. (85)	87	13	100	—	—	—	
Estudiantes (31)	49	51	76	6	6	12	
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos que primarios (282)	91	9	89	—	—	11	
Primarios (342)	78	22	87	4	*	9	
Secundarios (137)	45	55	90	4	2	4	
Técnicos de grado medio (32)	37	63	90	10	—	—	
Universitarios y técnicos de grado superior (60)	30	70	73	10	3	14	
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas (401)	85	15	86	7	*	7	
De 5.000 a 9.999 pesetas (183)	53	47	36	6	—	8	
De 10.000 a 19.999 pesetas (59)	35	65	86	8	3	3	
20.000 pesetas o más (27)	48	52	85	—	—	15	
Sin Respuesta (190)	79	21	85	—	5	10	

CUADRO 10

¿Por qué candidato votaría Vd. personalmente?

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, votarían personalmente por:			
				De Gaulle	Defferre	Otros candidatos	Ninguno
TOTAL (860)	72	28	89	4	*	7	
SEXO:							
Varones (430)	59	41	86	5	2	7	
Mujeres (430)	84	16	100	—	—	*	
EDAD:							
18-29 (169)	68	32	88	6	3	3	
30-49 (414)	74	26	92	*	*	8	
50 o más (275)	73	27	89	4	*	7	

POLITICA INTERNACIONAL

CUADRO 10 (Continuación)

OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos. (61)	46	54	81	9	6	4	
Empleados y comerciantes (165)	58	42	89	2	2	7	
Trabajadores especializados (128)	73	27	86	7	—	7	
Trabajadores no especializados... .. (76)	82	18	94	6	—	—	
Estudiantes (33)	33	67	90	5	—	5	
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos de primarios (184)	91	9	100	—	—	—	
Primarios (436)	74	26	88	4	—	8	
Secundarios (170)	51	49	90	4	2	4	
Técnicos de grado medio (27)	67	33	79	—	—	21	
Universitarios o técnicos de grado superior (42)	40	60	77	8	12	3	
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas al mes (410)	78	22	90	5	—	5	
De 5.000 a 10.000 pesetas (279)	70	30	93	*	*	7	
De 10.000 a 20.000 pesetas (76)	56	44	87	2	2	9	
20.000 pesetas o más (23)	26	74	83	5	12	—	

Un 85 por 100 y un 89 por 100, en cada una de las dos encuestas, votaría por De Gaulle, siendo en ambos casos un 28 por 100 el porcentaje de los que opinan sobre esta pregunta. Los que votarían por otros candidatos, aun siendo siempre pocos, suelen ser varones y de «status» socioeconómico más alto.

CUADRO 11

¿Creed Vd. que las relaciones entre España e Inglaterra serán mejores o peores después de estas elecciones?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las relaciones hispano-británicas serán:		
				Mejores	Iguales	Peores
TOTAL	(860)	51	49	33	31	36
SEXO:						
Varones	(430)	34	66	27	29	44
Mujeres	(430)	67	33	46	30	24
EDAD:						
18-29	(193)	46	54	35	26	39
30-49	(398)	53	47	34	32	34
50 o más	(264)	50	50	32	28	40

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 11 (Continuación)

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinar	De los que opinan, creen que las relaciones hispano-británicas serán:		
				Mejores	Iguales	Peores
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(99)	13	87	17	23	60
Empleados y comerciantes	(115)	31	69	29	30	41
Trabajadores especializados	(126)	48	52	42	33	25
Trabajadores no especializados	(85)	60	40	50	40	10
Estudiantes	(31)	19	81	12	20	68
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos que primarios	(282)	77	23	52	35	13
Primarios	(342)	51	49	38	37	27
Secundarios	(137)	24	76	30	22	48
Técnicos de grado medio	(32)	19	81	11	24	65
Universitarios o técnicos de grado superior	(60)	2	98	17	20	63
INGRESOS MENSUALES:						
Menos de 5.000	(401)	63	37	43	30	27
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	31	69	25	33	42
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	12	88	28	16	56
20.000 pesetas o más	(27)	22	78	24	24	52
Sin Respuesta	(190)	62	38	32	34	34

Alrededor de la mitad de los entrevistados opinan sobre las futuras relaciones hispano-británicas como consecuencia de la elección de Wilson. Las opiniones se encuentran casi equitativamente repartidas entre los que creen que las relaciones serán mejores, iguales o peores. El pesimismo es mayor, en general, entre los varones y las personas de «status» socioeconómico más alto.

CUADRO 12

¿Cree Ud. que las relaciones entre España y U.S.A. serán mejores o peores después de las elecciones?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las relaciones hispano-norteamericanas serán:		
				Mejores	Iguales	Peores
TOTAL	(860)	35	65	40	54	6
SEXO:						
Varones	(430)	22	78	41	54	5
Mujeres	(430)	50	50	38	56	6

POLÍTICA INTERNACIONAL

CUADRO 12 (Continuación)

EDAD:						
18-29	(193)	25	75	37	53	10
30-49	(398)	38	62	39	55	6
50 o más	(264)	39	61	43	54	3
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(99)	10	90	36	61	3
Empleados y comerciantes	(115)	21	79	39	56	5
Trabajadores especializados	(126)	30	70	50	41	9
Trabajadores no especializados	(85)	44	56	39	59	2
Estudiantes	(31)	3	97	40	54	6
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos que primarios	(282)	57	43	49	49	2
Primarios	(342)	36	64	41	52	7
Secundarios	(137)	8	92	37	58	5
Técnicos de grado medio	(32)	16	84	37	63	—
Universitarios o técnicos de grado superior	(60)	2	98	28	64	8
INGRESOS MENSUALES:						
Menos de 5.000	(401)	48	52	46	48	6
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	19	81	42	54	4
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	5	95	25	68	7
20.000 pesetas o más	(27)	7	93	24	68	8
Sin Respuesta	(190)	42	58	36	57	7

El 65 por 100 del total opina sobre las futuras relaciones hispano-norteamericanas, siendo *mayoría, prácticamente en todos los casos*, los que creen que las relaciones entre esos dos países serán iguales o mejores después de la victoria de Johnson en Estados Unidos.

CUADRO 13

¿Cree Vd. que las relaciones entre la U. R. S. S. y Occidente serán mejores o peores, después de todos estos cambios?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964.	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las relaciones entre la U. R. S. S. y Occidente serán:		
				Mejores	Iguales	Peores
TOTAL	(860)	53	47	34	43	23
SEXO:						
Varones	(430)	37	63	37	43	10
Mujeres	(430)	69	31	32	42	26
EDAD:						
18-29	(193)	45	55	35	44	21
30-49	(398)	59	41	37	41	22
50 o más	(264)	48	52	33	42	25

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 13 (Continuación)

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las relaciones entre la U.R.S.S. y Occidente serán		
				Mejores	Iguales	Peores
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(99)	16	84	36	42	22
Empleados y comerciantes	(115)	34	66	35	39	26
Trabajadores especializados	(126)	57	43	30	49	21
Trabajadores no especializados	(85)	64	36	39	50	11
Estudiantes	(31)	16	84	46	23	31
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos que primarios	(282)	77	23	35	39	26
Primarios	(342)	55	45	36	44	20
Secundarios	(137)	28	72	35	42	23
Técnicos de grado medio	(32)	22	78	28	44	28
Universitarios o técnicos de grado superior	(60)	10	90	37	39	24
INGRESOS MENSUALES:						
Menos de 5.000	(401)	66	34	32	47	21
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	38	62	32	44	24
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	12	88	39	33	28
20.000 pesetas o más	(27)	26	74	45	41	14
Sin Respuesta	(190)	61	39	39	41	20

Sólo el 47 por 100 de los entrevistados opina sobre las relaciones soviético-occidentales después de la caída de Jruschov. La mayoría de los que opinan creen que las relaciones seguirán siendo iguales o que mejorarán, aunque un 23 por 100 cree que serán ahora peores. Los estudiantes y los de ingresos superiores a 20.000 pesetas mensuales son los que opinan creen que las relaciones seguirán siendo iguales o que las relaciones serán ahora mejores.

CUADRO 14

¿Cree Vd. que las relaciones entre España e Italia serán ahora mejores o peores que antes de esa elección?

25 ENERO-5 FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las relaciones hispano-italianas serán:		
				Mejores	Iguales	Peores
TOTAL	(860)	69	31	29	52	19
SEXO:						
Varones	(430)	60	40	25	55	20
Mujeres	(430)	78	22	41	45	14

POLITICA INTERNACIONAL

CUADRO 14 (Continuación)

EDAD:

18-29	(169)	66	34	27	52	21
30-49	(414)	68	32	34	50	16
50 o más	(275)	72	28	29	53	18

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(61)	44	56	13	55	32
Empleados y comerciantes	(165)	56	44	27	59	14
Trabajadores especializados	(128)	71	29	28	55	17
Trabajadores no especializados	(76)	71	29	52	31	17
Estudiantes	(33)	40	60	15	55	30

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos que primarios	(184)	89	11	55	27	18
Primarios	(436)	71	29	41	45	14
Secundarios	(170)	54	46	15	65	20
Técnicos de grado medio	(27)	44	56	27	53	20
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	31	69	10	60	30

INGRESOS MENSUALES:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	73	27	41	44	15
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	68	32	22	62	16
De 10.000 a 20.000	(76)	59	41	17	61	22
20.000 pesetas o más	(23)	26	74	23	35	42

Comparado con los cuadros anteriores, la proporción que opina sobre las futuras relaciones hispano-italianas es bastante baja (sólo un 31 por 100). De los que opinan, la mayor parte cree que serán iguales (52 por 100) o mejores (29 por 100). El optimismo sobre las elecciones hispano-italianas es mayor cuanto más bajo es el «status» socioeconómico de los entrevistados, y es también mayor entre las mujeres que entre los varones.

CUADRO 15

¿Por qué medio se enteró del resultado de las elecciones inglesas?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, se enteraron:			
				Por la Prensa	Por la Radio	Por la T. V.	Por otra persona
TOTAL	(860)	48	52	40	25	33	2

SEXO:

Varones	(430)	34	66	48	21	29	2
Mujeres	(430)	62	38	26	32	39	3

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 15 (Continuación)

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, se enteraron:			
				Por la Prensa	Por la Radio	Por la T. V.	Por otra persona
EDAD:							
18-29	(193)	45	55	55	16	27	2
30-49	(398)	52	48	38	21	39	2
50 o más	(264)	44	56	35	34	27	4
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos.	(99)	11	89	51	15	32	2
Empleados y comerciantes	(115)	32	68	49	15	32	4
Trabajadores especializados	(126)	43	57	41	25	32	2
Trabajadores no especializados.....	(85)	68	32	49	16	22	13
Estudiantes	(31)	19	81	48	24	24	4
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos que primarios	(282)	75	25	28	48	20	4
Primarios	(342)	50	50	36	22	40	2
Secundarios	(137)	15	85	43	18	35	4
Técnicos de grado medio	(32)	13	87	39	32	29	—
Universitarios y técnicos de grado superior	(60)	4	96	60	14	24	2
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas	(401)	63	37	41	32	24	3
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	23	77	36	21	40	3
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	10	90	46	11	40	3
20.000 pesetas o más	(27)	11	89	46	37	17	—
Sin Respuesta	(190)	60	40	44	20	33	3

El 52 por 100 de los entrevistados contestó a esta pregunta y al parecer, la Prensa fue el medio principal por el que se tuvo conocimiento de los resultados de las elecciones británicas. La Prensa fue principalmente el medio por el que se enteraron los varones, las personas de 18 a 29 años, los de mayor nivel de estudios y los de mayor nivel de ingresos. La Radio, por su parte, tuvo mayor importancia entre las mujeres, las personas con menos de estudios primarios o estudios técnicos de grado medio, y los que tienen ingresos inferiores a 5.000 pesetas mensuales o superiores a 20.000 pesetas. La TV., finalmente, fue el medio por el que se enteraron, en proporciones relativamente mayores, las mujeres, las personas de 30 a 49 años, los que tienen estudios primarios y los que tienen unos ingresos mensuales superiores a 5.000 pesetas e inferiores a 20.000 pesetas.

¿Por qué medio se enteró Vd. del resultado de las elecciones norteamericanas?

10-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, se enteraron:			
				Por la prensa	Por la radio	Por la T. V.	Por otra persona
TOTAL	(860)	26	74	30	32	34	4
SEXO:							
Varones	(430)	16	84	35	31	30	4
Mujeres	(430)	35	65	23	32	40	5
EDAD:							
18-29	(193)	16	84	36	30	30	4
30-49	(398)	29	71	27	30	40	3
50 o más	(264)	27	73	30	35	29	6
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos.	(99)	5	95	37	21	41	1
Empleados y comerciantes	(115)	14	86	40	26	27	7
Trabajadores especializados	(126)	21	79	33	35	29	3
Trabajadores no especializados... ..	(85)	31	69	39	35	17	9
Estudiantes	(31)	3	97	30	30	37	3
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos que primarios	(282)	43	57	21	46	26	7
Primarios	(342)	24	76	29	33	35	3
Secundarios	(137)	5	95	36	21	41	2
Técnicos de grado medio	(32)	6	94	34	30	30	6
Universitarios y técnicos de grado superior	(60)	2	98	42	18	38	2
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas	(401)	37	63	32	39	24	5
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	9	91	30	24	43	3
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	5	95	34	20	41	5
20.000 pesetas o más	(27)	7	93	40	32	28	—
Sin Respuesta	(190)	27	73	23	33	40	4

Unas tres cuartas partes del total contestó a esta pregunta. En este caso la TV. aventajó a la Radio y a la Prensa, al parecer, en cuanto a informar primeramente sobre el resultado de las elecciones norteamericanas. Entre los varones, sin embargo, siguió el predominio de la Prensa, así como el de la TV. entre las mujeres. Como en el caso anterior, también la Prensa tuvo mayor importancia entre los de 18 a 29 años, mientras que la TV. la tuvo entre los de 30 a 49 años y la Radio entre los 50 o más años. Por ocupación, los profesionales, gerentes y directivos, así como los estudiantes, parecen haberse enterado fundamentalmente por la TV., los empleados y comerciantes y los tra-

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

bajadores no especializados, por la Prensa, y los trabajadores especializados por la Radio. Por estudios, la Radio fue más importante entre los de menos de estudios primarios; la TV. entre los estudios primarios y secundarios, y la Prensa entre los de estudios superiores a secundarios. Finalmente, por nivel de ingresos, la Radio predominó entre los de menos de 5.000 pesetas; la TV. entre los 5.000 a 20.000 pesetas, y la Prensa entre los de 20.000 pesetas o más.

CUADRO 17

¿Por qué medio se enteró Vd. del cambio de gobierno en la U. R. S. S.?

20-27 DE NOVIEMBRE DE 1964	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, se enteraron:			
				Por la prensa	Por la radio	Por la T. V.	Por otra persona
TOTAL	(860)	32	68	39	26	29	6
SEXO:							
Varones	(430)	17	83	43	24	28	5
Mujeres	(430)	48	52	29	31	32	8
EDAD:							
18-29	(193)	27	73	47	21	25	7
30-49	(398)	35	65	32	25	35	8
50 o más	(264)	31	69	36	35	23	6
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos. (99)		4	96	47	17	31	5
Empleados y comerciantes	(115)	16	84	46	20	30	4
Trabajadores especializados	(126)	26	74	38	26	31	5
Trabajadores no especializados.....	(85)	37	63	39	29	19	13
Estudiantes	(31)	6	94	63	14	17	6
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos que primarios	(282)	52	48	25	42	21	12
Primarios	(342)	34	66	35	27	33	5
Secundarios	(137)	6	94	47	19	30	4
Técnicos de grado medio	(32)	9	91	49	14	37	—
Universitarios y técnicos de grado superior	(60)	2	98	51	15	29	5
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas	(401)	44	56	38	34	21	7
De 5.000 a 9.999 pesetas	(183)	14	86	41	19	37	3
De 10.000 a 19.999 pesetas	(59)	6	94	36	13	40	11
20.000 pesetas o más	(27)	11	89	46	29	25	—
Sin Respuesta	(190)	38	62	36	29	27	8

El 68 por 100 del total dio respuesta a esta pregunta. Nuevamente,

la mayor parte se enteró por la Prensa, aunque un 29 por 100 se enteró por la TV., y un 26 por 100 por la Radio. Es significativo que un 6 por 100 se enterase por otra persona, medio que en algunos casos tuvo bastante importancia (un 13 por 100 de los trabajadores no especializados, un 12 por 100 de los de menos de estudios primarios y un 11 por 100 de los que tienen ingresos entre 10.000 y 20.000 pesetas mensuales). La Prensa tuvo mayor importancia entre los varones, las personas de 18 a 29 años y, en general, con los grupos de mayor «status» socioeconómico. La Radio, por su parte, tuvo alguna importancia relativamente mayor entre las mujeres, los de más de 50 años y los de bajo «status» socioeconómico. En cuanto a la TV. tuvo mayor importancia relativa entre las mujeres las personas de 30 a 49 años y los de «status» socioeconómico medio.

CUADRO 18

¿Por qué medio tuvo Vd. conocimiento del resultado de las elecciones italianas?

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, se enteraron:			
				Por la prensa	Por la radio	Por la T. V.	Por otra persona
TOTAL	(860)	67	33	52	15	30	3
SEXO:							
Varones	(430)	55	45	58	13	27	2
Mujeres	(430)	78	22	41	18	41	*
EDAD:							
18-29	(169)	65	35	52	11	34	3
30-49	(414)	71	29	51	14	35	*
50 o más	(275)	62	38	50	21	26	3
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	38	62	65	3	29	3
Empleados y comerciantes	(165)	51	49	57	12	31	—
Trabajadores especializados	(128)	70	30	57	23	13	7
Trabajadores no especializados	(76)	82	18	39	17	44	—
Estudiantes	(33)	24	76	44	16	36	4
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos de primarios	(184)	87	13	62	23	15	—
Primarios	(436)	74	26	46	23	31	*
Secundarios	(170)	41	59	49	12	37	2
Técnicos de grado medio	(27)	33	67	55	6	39	—
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	27	73	71	7	19	3
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	79	21	52	29	19	*
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	60	40	44	13	43	*
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	37	63	60	2	38	—
20.000 pesetas o más	(23)	26	74	60	12	23	5

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

Sólo un 33 por 100 sobre esta cuestión. De los que sí contestan, la mayor parte afirma haberse enterado del resultado de las elecciones italianas por la Prensa. Asimismo, la TV. tuvo bastante más importancia que la Radio. La Prensa, en general, tuvo mayor importancia entre los varones y las personas de alto «status» socioeconómico, mientras que la Radio fue más importante entre las mujeres y los de «status» socioeconómico bajo. La TV., por otra parte, fue mencionada con más frecuencia por las mujeres, los menores de 50 años, los trabajadores no especializados, los de nivel de estudios medios y los de nivel de ingresos medios.

CUADRO 19

¿Se ha enterado Vd. de la muerte de Churchill? ¿Cuándo? (*)

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No se entera- ron	Sí se entera- ron	De los que se enteraron, lo hicieron el:						
				Domin- go por la ma- ñana	Domin- go al medio- día	Domin- go más tarde	Lunes	Martes	Después del martes	
TOTAL	(860)	18	82	13	41	26	17	2	1	
SEXO:										
Varones	(430)	14	86	14	35	27	21	2	1	
Mujeres	(430)	22	78	13	44	26	13	3	1	
EDAD:										
18-29	(169)	22	78	14	35	23	24	3	1	
30-49	(414)	18	82	10	42	26	20	1	1	
50 o más	(275)	18	82	18	39	28	12	2	1	
OCUPACION:										
Profesionales, gerentes y directivos... ..	(61)	10	90	17	35	33	13	2	—	
Empleados y comer- ciantes	(165)	12	88	16	40	24	18	1	1	
Trabajadores especiali- zados	(128)	15	85	12	34	25	25	2	2	
Trabajadores no espe- cializados... ..	(76)	31	69	13	13	37	32	4	1	
Estudiantes... ..	(33)	12	88	7	56	20	10	7	—	
NIVEL DE ESTUDIOS:										
Menos de primarios... ..	(184)	36	64	12	33	27	20	5	3	
Primarios	(436)	15	85	12	39	28	19	—	1	
Secundarios... ..	(170)	10	90	14	45	19	19	2	1	
Técnicos de grado me- dio	(27)	15	85	22	33	22	18	5	—	
Universitarios o téc- nicos de grado su- perior	(42)	7	93	20	44	26	8	2	—	

(*) La muerte de Churchill tuvo lugar en la madrugada del domingo 24 de enero.

POLITICA INTERNACIONAL

CUADRO 19 (Continuación)

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas									
al mes	(410)	25	75	12	35	28	21	3	1
De 5.000 a 10.000 ptas.	(279)	14	86	17	49	21	9	4	—
De 10.000 a 20.000 ptas.	(76)	4	96	23	32	27	18	—	—
20.000 o más	(23)	14	86	68	—	—	16	16	—

La mayor parte de la población se enteró de la muerte de Churchill (82 por 100), y de ellos, la mayoría se enteró el mismo día en que se dio la noticia, es decir, el domingo 24 de enero (80 por 100). Naturalmente, los varones y los de más alto «status» socioeconómico se enteraron en mayores proporciones que los restantes grupos.

CUADRO 20

¿Por qué medio se enteró Vd. de la muerte de Churchill?

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No se enteraron	Si se enteraron	De los que se enteraron, lo hicieron:			
				Por la radio	Por la prensa	Por la T V.	Por otra persona
TOTAL	(860)	18	82	41	14	34	11

SEXO:

Varones	(430)	14	86	41	19	29	11
Mujeres	(430)	22	78	40	9	40	11

EDAD:

18-29	(169)	22	78	37	16	33	14
30-49	(414)	18	82	37	16	37	10
50 o más	(275)	18	82	47	12	30	11

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos.	(61)	10	90	30	19	38	13
Empleados y comerciantes	(165)	12	88	37	17	36	10
Trabajadores especializados	(128)	15	85	47	20	24	9
Trabajadores no especializados... ..	(76)	31	69	43	27	15	15
Estudiantes	(33)	12	88	36	13	32	19

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos de primarios	(184)	36	64	46	14	29	11
Primarios	(436)	15	85	42	16	34	8
Secundarios	(170)	10	90	32	16	36	16
Técnicos de grado medio	(27)	15	85	27	23	38	12
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	7	93	30	7	45	18

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 20 (Continuación)

25 DE ENERO-5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No se enteraron	Si se enteraron	De los que se enteraron, lo hicieron:			
				Por la Radio	Por la Prensa	Por la T. V.	Por otra persona
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	25	75	47	18	25	10
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	14	86	35	13	43	9
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	4	96	23	9	52	16
20.000 pesetas o más	(23)	14	86	26	4	40	30

Claramente se observa que la Radio y la TV. fueron en este caso los canales de información más utilizados, debido, naturalmente, a que la Prensa del domingo 24 de enero no pudo dar la noticia. Por eso, el 14 por 100 que se enteró por la Prensa corresponde a los que se enteraron después del domingo. En este caso, la Prensa fue el medio informativo más utilizado por los de «status» socioeconómico más bajo, debido, claro está, a que tardaron más tiempo en enterarse. La TV. fue mencionada con más frecuencia cuanto mayor era el «status» socioeconómico considerado, mientras que lo contrario ocurre en el caso de la Radio.

CUADRO 21

¿Se ha enterado Vd. del vuelo espacial realizado por los astronautas rusos?

19 DE MAZO DE 1965	Total	Se enteraron	No se enteraron
TOTAL	(140)	61	39

SEXO:

Varones	(70)	74	26
Mujeres	(70)	47	53

ESTADO CIVIL:

Solteros	(38)	63	37
Casados	(88)	62	38
Otros	(14)	43	57

EDAD:

18-29	(37)	65	35
30-49	(54)	63	37
50 o más	(49)	55	45

CUADRO 21 (Continuación)

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(10)	90	10
Empleados y comerciantes	(23)	78	22
Trabajadores especializados	(24)	71	29
Trabajadores no especializados	(15)	33	67
Estudiantes	(10)	80	20

NIVEL DE ESTUDIOS:

Primarios o menos	(87)	45	55
Secundarios	(43)	86	14
Superiores	(10)	90	10

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(59)	51	49
De 5.000 a 9.999 pesetas	(37)	68	32
10.000 o más	(27)	85	15
Sin Respuesta	(17)	41	59

Al día siguiente de conocerse la noticia sobre el vuelo espacial ruso el 61 por 100 de los entrevistados estaban enterados del acontecimiento. Como siempre, los varones estaban enterados en una proporción mayor que las mujeres. Asimismo los de más edad estaban enterados en menores proporciones, al igual que los de más bajo nivel socioeconómico.

CUADRO 22

¿Cuándo se enteró Vd. del vuelo?

19 DE MARZO DE 1965	Total	No se enteraron	Se enteraron	De los que se enteraron:				
				El 18 al mediodía	El 18 por la tarde	El 18 por la noche	El 19 por la mañana	El 19 por la tarde
TOTAL	(140)	39	61	36	12	39	8	5

SEXO:

Varones	(70)	26	74	31	8	50	4	7
Mujeres	(70)	53	47	45	19	21	15	—

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 22 (Continuación)

19 DE MARZO DE 1965	Total	No se enteraron	Se enteraron	De los que se enteraron:				
				El 18 al mediodía	El 18 por la tarde	El 18 por la noche	El 19 por la mañana	El 19 por la tarde
ESTADO CIVIL:								
Solteros	(38)	37	63	38	8	54	—	—
Casados	(88)	38	62	36	14	34	11	5
Otros	(14)	57	43	52	16	16	16	—
EDAD:								
18-29	(37)	35	65	34	8	53	5	—
30-49	(54)	37	63	48	11	32	6	3
50 o más	(49)	45	55	27	15	32	15	11
OCUPACION:								
Profesionales, gerentes y directivos	(10)	10	90	44	11	45	—	—
Empleados y comerciantes...	(23)	22	78	33	—	62	—	5
Trabajadores especializados.	(24)	29	71	42	6	41	—	11
Trabajadores no especializados	(15)	67	33	39	—	40	21	—
Estudiantes	(10)	20	80	13	25	62	—	—
NIVEL DE ESTUDIOS:								
Primarios o menos	(87)	55	45	39	7	36	16	2
Secundarios	(43)	14	86	39	16	35	2	8
Superiores	(10)	10	90	22	11	67	—	—
NIVEL DE INGRESOS:								
Menos de 5.000 ptas. al mes. (59)	49	51	39	4	37	6	14	—
De 5.000 a 9.999 pesetas ... (37)	32	68	24	16	44	16	—	—
10.000 pesetas o más (27)	15	85	48	13	39	—	—	—
Sin Respuesta (17)	59	41	29	29	30	12	—	—

Entre los que se enteraron del vuelo espacial, la mayor parte lo hizo el mismo día, es decir, el 18 de marzo (un 87 por 100). Los mismos grupos que menos se enteraron de la noticia son asimismo los que se enteraron después del día 18 en mayores proporciones. Es decir, en las categorías de «status» socioeconómico bajo, muy pocos se enteraron, y los que sí se enteraron, de todas formas se enteraron más tarde.

CUADRO 23

¿Por qué medio se enteró Vd. de esa noticia?

19 DE MARZO DE 1965	Total	No se enteraron	Si se enteraron	De los que se enteraron:			
				Por la prensa	Por la radio	Por la T. V.	Por otra persona
TOTAL	(140)	39	61	36	23	31	10
SEXO:							
Varones	(70)	26	74	45	22	28	5
Mujeres	(70)	53	47	28	23	34	15
ESTADO CIVIL:							
Solteros	(38)	37	63	29	21	37	13
Casados	(88)	38	62	40	21	31	8
Otros	(14)	57	43	33	51	16	—
EDAD:							
18-29	(37)	35	65	34	12	37	17
30-49	(54)	37	63	37	18	35	10
50 o más	(49)	45	55	42	36	18	4
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos.	(10)	10	90	11	11	56	22
Empleados y comerciantes	(23)	22	78	50	22	28	—
Trabajadores especializados	(24)	29	71	29	28	25	18
Trabajadores no especializados	(15)	67	33	61	—	39	—
Estudiantes	(10)	20	80	75	—	25	—
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Primarios o menos	(87)	55	45	28	29	27	16
Secundarios	(43)	14	86	43	19	38	—
Superiores	(10)	10	90	45	11	22	22
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas al mes	(59)	49	51	29	41	20	10
De 5.000 a 9.999 pesetas	(37)	32	68	48	16	24	12
10.000 pesetas o más	(27)	15	85	31	13	56	—
Sin Respuesta	(17)	59	41	56	—	15	29

La mayor parte de los que se enteraron lo hicieron por la Prensa y TV. Hay que tener en cuenta que, aunque la noticia fue difundida el día 18 por la Radio y la TV. al mediodía, la Prensa de aquella tarde ya incluía la noticia.

En general, ¿qué impresión le ha causado a usted esta noticia?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen que su impresión fue:													
				Agrado, contento, alegría	Disgusto	Algo grandioso, maravilloso, estupendo	Un gran adelanto técnico	No se impresionaron	Demuestra el avance de los Norteamericanos	Produce miedo, terror	No se lo creen	Otras respuestas					
SEXO:																	
Varones	(70)	27	73	15	—	31	19	22	8	4	—	1					
Mujeres	(70)	54	46	15	2	37	7	13	2	13	9	2					
ESTADO CIVIL:																	
Solteros	(38)	37	63	29	5	25	5	18	8	5	5	—					
Casados	(88)	39	61	10	2	37	16	16	8	3	5	3					
Otros	(14)	57	43	—	—	16	35	16	—	33	—	—					
EDAD:																	
18-29	(37)	35	65	32	5	25	8	12	8	5	5	—					
30-49	(54)	39	61	12	—	29	15	21	10	3	3	7					
50 o más	(49)	45	55	4	—	39	19	19	—	15	4	—					
OCCUPACION:																	
Profesionales, gerentes y directivos	(10)	10	90	22	11	22	34	—	—	—	11	—					
Empleados y comerciantes	(23)	22	78	17	—	49	12	12	5	5	—	—					
Trabajadores especializados	(24)	29	71	6	—	24	30	34	6	—	—	—					
Trabajadores no especializados	(15)	67	33	—	—	—	21	21	21	21	—	16					
Estudiantes	(10)	20	80	37	—	13	—	25	25	—	—	—					
NIVEL DE ESTUDIOS:																	
Primarios o menos	(87)	56	44	16	—	34	11	23	2	7	5	2					
Secundarios	(43)	16	84	14	—	35	14	17	8	8	2	2					
Superiores	(10)	10	90	22	11	22	34	—	11	—	—	—					
NIVEL DE INGRESOS:																	
Menos de 5,000 pesetas al mes	(59)	51	49	18	—	26	16	14	4	10	6	6					
De 5,000 a 9,999 pesetas	(37)	32	68	21	4	24	16	27	—	4	4	—					
10,000 pesetas o más	(27)	19	81	14	—	44	14	14	9	5	—	—					
Sin Respuesta	(17)	59	41	—	—	41	—	15	29	15	—	—					
Total	(140)	40	60	15	2	31	15	18	7	7	3	2					

En general, la impresión que el vuelo produjo en mayor proporción fue de que se trataba de «algo grandioso, maravilloso o estupendo». Un 18 por 100 no se impresionó en absoluto, pero debido en la mayor parte de los casos a que el entrevistado en realidad no veía la diferencia entre este vuelo y otros ya realizados. Para bastantes, el suceso fue motivo de «agrado, contento o alegría», y una proporción similar afirmó que aquello suponía un «gran adelanto técnico». Un 7 por 100 opinaba que aquello demostraba el adelanto de los rusos sobre los americanos, y una proporción igual sentía «miedo o terror» ante la noticia. Finalmente, muy pocos sintieron disgusto, pero un 3 por 100 no creía que aquello fuese verdad.

CUADRO 25

¿Cuánto tiempo cree usted que tardarán los americanos en hacer algo parecido?

19 DE MARZO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que los americanos harán algo parecido:					
				Antes de 1 año	De 1 a 3 años	De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años	No saben cuándo
TOTAL	(140)	41	59	50	12	9	3	2	24

SEXO:

Varones	(70)	27	73	58	14	6	4	4	14
Mujeres	(70)	56	44	36	9	14	2	—	39

ESTADO CIVIL:

Solteros	(38)	37	63	48	18	5	8	—	21
Casados	(88)	40	60	47	10	10	3	3	27
Otros	(14)	59	41	49	17	—	17	—	17

EDAD:

18-29	(37)	35	65	53	17	5	8	—	17
30-49	(54)	41	59	50	15	3	—	7	25
50 o más	(49)	47	53	47	4	19	4	—	26

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos ...	(10)	10	90	67	11	11	—	—	11
Empleados y comerciantes	(23)	22	78	66	17	5	—	—	12
Trabajadores especializados... ..	(24)	29	71	37	11	6	11	11	24
Trabajadores no especializados	(15)	67	33	58	21	—	—	—	21
Estudiantes... ..	(10)	20	80	62	25	—	13	—	—

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 25 (Continuación)

19 DE MARZO DE 1965	Total	No opinan	Opinar.	De los que opinan, creen que los americanos harán algo parecido:					
				Antes de 1 año	De 1 a 3 años	De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años	No saben cuándo
NIVEL DE ESTUDIOS:									
Primarios o menos ...	(87)	57	43	37	5	12	2	2	42
Secundarios	(43)	16	84	60	19	2	6	2	11
Superiores	(10)	10	90	67	11	22	—	—	—
NIVEL DE INGRESOS:									
Menos de 5.000 pesetas al mes	(59)	51	49	31	10	10	4	6	39
De 5.000 a 9.999 ptas.	(37)	35	65	70	5	8	—	—	17
10.000 pesetas o más.	(27)	19	81	68	9	9	5	—	9
Sin Respuesta	(17)	59	41	—	56	—	15	—	29

La mayor parte de los que opinaron creen que los americanos podrían realizar una hazaña parecida antes de un año. Sin embargo, es significativo que un 24 por 100 digan que no saben cuándo podría suceder eso (esta respuesta es propia, sobre todo, de los que tienen un «status» socioeconómico bajo). El optimismo es, sobre todo, propio de los que tienen un «status» alto.

CUADRO 26

¿Cree usted que este acontecimiento contribuirá más a la paz o a la guerra?

19 DE MARZO DE 1965	Total	No opinan	Opinar.	De los que opinan, creen que el vuelo espacial ruso contribuirá:		
				Más a la paz	Más a la guerra	No saben
TOTAL	(140)	48	52	56	27	17
SEXO:						
Varones	(70)	37	63	75	14	11
Mujeres	(70)	60	40	28	47	25
ESTADO CIVIL:						
Solteros	(38)	45	55	56	20	24
Casados	(88)	47	53	55	30	15
Otros	(14)	73	27	74	26	—
EDAD:						
18-29	(37)	38	62	56	18	26
30-49	(54)	54	46	57	28	15
50 o más	(49)	51	49	59	33	8

CUADRO 26 (Continuación)

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(10)	30	70	57	29	14
Empleados y comerciantes	(23)	39	61	64	21	15
Trabajadores especializados	(24)	37	63	67	6	27
Trabajadores no especializados	(15)	67	33	61	39	—
Estudiantes	(10)	20	80	74	13	13

NIVEL DE ESTUDIOS:

Primarios o menos	(87)	63	37	38	35	27
Secundarios	(43)	26	74	74	19	7
Superiores	(10)	20	80	62	25	13

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(59)	61	39	48	21	31
De 5.000 a 9.999 pesetas	(37)	37	63	62	30	8
10.000 pesetas o más	(27)	30	70	64	26	10
Sin Respuesta	(17)	59	41	56	29	15

Y finalmente, el 56 por 100 de los que contestan a esta pregunta creen que el vuelo contribuirá más hacia la paz que hacia la guerra. El optimismo, sin embargo, parece ser mayor entre los de «status» socioeconómico más alto.

CUESTIONES RELIGIOSAS

Las preguntas relativas a cuestiones religiosas pertenecen todas a la misma encuesta, celebrada entre el 25 de enero y el 5 de febrero de 1965. En general, las preguntas se refieren a práctica religiosa, información sobre el Concilio, devoción por el culto a la Virgen María, actitudes ante temas del Concilio, etc... Se ha preferido, sin embargo, mantener el orden en que fueron hechas las preguntas, en lugar de agruparlas por temas.

CUADRO 27

¿Podría decirnos cómo se considera desde el punto de vista religioso?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen ser:		
				M u y religiosos	Mediamente religiosos	N a d a religiosos o indiferentes
TOTAL	(860)	*	100	26	72	2
SEXO:						
Varones	(430)	—	100	20	76	4
Mujeres	(430)	*	100	32	68	*

CUADRO 26 (Continuación)

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(10)	30	70	57	29	14
Empleados y comerciantes	(23)	39	61	64	21	15
Trabajadores especializados	(24)	37	63	67	6	27
Trabajadores no especializados	(15)	67	33	61	39	—
Estudiantes	(10)	20	80	74	13	13

NIVEL DE ESTUDIOS: ¹

Primarios o menos	(87)	63	37	38	35	27
Secundarios	(43)	26	74	74	19	7
Superiores	(10)	20	80	62	25	13

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(59)	61	39	48	21	31
De 5.000 a 9.999 pesetas	(37)	37	63	62	30	8
10.000 pesetas o más	(27)	30	70	64	26	10
Sin Respuesta	(17)	59	41	56	29	15

Y finalmente, el 56 por 100 de los que contestan a esta pregunta creen que el vuelo contribuirá más hacia la paz que hacia la guerra. El optimismo, sin embargo, parece ser mayor entre los de «status» socioeconómico más alto.

CUESTIONES RELIGIOSAS

Las preguntas relativas a cuestiones religiosas pertenecen todas a la misma encuesta, celebrada entre el 25 de enero y el 5 de febrero de 1965. En general, las preguntas se refieren a práctica religiosa, información sobre el Concilio, devoción por el culto a la Virgen María, actitudes ante temas del Concilio, etc... Se ha preferido, sin embargo, mantener el orden en que fueron hechas las preguntas, en lugar de agruparlas por temas.

CUADRO 27

¿Podría decirnos cómo se considera desde el punto de vista religioso?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen ser:		
				M u y religiosos	Mediamente religiosos	N a d a religiosos o indiferentes
TOTAL	(860)	*	100	26	72	2
SEXO:						
Varones	(430)	—	100	20	76	4
Mujeres	(430)	*	100	32	68	*

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 27 (Continuación)

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen ser:		
				Muy religiosos ...	Medianamente religiosos ...	Nada religiosos o indiferentes ...
EDAD:						
18-29	(169)	—	100	20	79	1
30-49	(414)	*	100	21	77	2
50 o más	(275)	—	100	36	61	3
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	—	100	38	55	7
Empleados y comerciantes	(165)	—	100	23	75	2
Trabajadores especializados	(128)	—	100	12	85	3
Trabajadores no especializados	(76)	—	100	22	74	4
Estudiantes	(33)	—	100	15	79	6
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos de primarios	(184)	—	100	22	76	2
Primarios	(436)	—	100	22	76	2
Secundarios	(170)	1	99	32	66	2
Técnicos de grado medio	(27)	—	100	33	67	—
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	—	100	49	41	10
NIVEL DE INGRESOS:						
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	—	100	24	74	2
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	—	100	25	74	1
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	—	100	33	63	4
20.000 pesetas o más	(23)	4	96	41	50	9
RELIGION:						
Católicos	(840)	*	100	26	73	1
No católicos	(20)	—	100	—	45	55

La mayor parte de los entrevistados se consideran medianamente religiosos o muy religiosos, y sólo unos pocos afirman no ser nada

CUADRO 28

¿Qué religión practica?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan:		
				No practican ninguna religión ...	Practican la religión católica ...	Practican una religión no católica ...
TOTAL	(860)	*	100	2	98	*
SEXO:						
Varones	(430)	*	100	3	97	*
Mujeres	(430)	*	100	*	99	*

CUESTIONES RELIGIOSAS

CUADRO 28 (Continuación)

EDAD:

18-29	(169)	—	100	1	99	—
30-49	(414)	*	100	1	99	*
50 o más	(275)	*	100	3	97	*

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(61)	—	100	3	95	2
Empleados y comerciantes	(165)	1	99	2	98	—
Trabajadores especializados	(128)	—	100	5	94	1
Trabajadores no especializados	(76)	—	100	1	99	—
Estudiantes	(33)	—	100	—	100	—

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos de primarios	(184)	1	99	3	96	1
Primarios	(436)	—	100	2	98	—
Secundarios	(170)	1	99	1	99	—
Técnicos de grado medio	(27)	—	100	—	100	—
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	—	100	5	93	2

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	*	100	3	97	*
De 5.000 a 10.000	(279)	*	100	1	99	—
De 10.000 a 20.000	(76)	1	99	1	99	—
20.000 pesetas o más	(23)	—	100	4	92	4

RELIGIOSIDAD:

Muy religiosos	(220)	—	100	—	100	—
Medianamente religiosos	(619)	*	100	1	99	*
Nada religiosos o indiferentes	(20)	5	95	47	47	6

religiosos o indiferentes. La mayor religiosidad parece ser más propia de las mujeres, de los de más edad, y aumenta con el «status» socio-económico. Asimismo, la religiosidad es mayor entre los católicos.

La casi absoluta mayoría de los entrevistados dice practicar la religión católica. Las proporciones de no-católicos son ínfimas en cualquiera de los grupos considerados, aunque naturalmente es grande entre los que dicen ser indiferentes o nada religiosos.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 29

¿Con qué regularidad practica su religión?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, practican su religión:		
				Con mucha regularidad ...	Con cierta regularidad ...	Con poca regularidad ...
TOTAL	(860)	3	97	26	58	16
SEXO:						
Varones	(430)	4	96	23	56	21
Mujeres	(430)	2	98	29	62	9
EDAD:						
18-29	(169)	2	98	19	67	14
30-49	(414)	1	99	22	63	15
50 o más	(275)	5	95	34	50	16
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	3	97	55	37	8
Empleados y comerciantes	(165)	2	98	22	57	21
Trabajadores especializados	(128)	6	94	14	65	21
Trabajadores no especializados	(76)	3	97	17	50	33
Estudiantes	(33)	—	100	18	73	9
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos de primarios	(184)	5	95	17	66	17
Primarios	(436)	2	98	21	62	17
Secundarios	(170)	2	98	35	54	11
Técnicos de grado medio	(27)	—	100	48	41	11
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	5	95	62	31	7
NIVEL DE INGRESOS:						
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	4	96	21	57	22
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	1	99	25	64	11
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	1	99	35	58	7
20.000 pesetas o más	(23)	4	96	60	31	9
RELIGION:						
Católicos	(840)	1	99	25	60	15
No católicos	(20)	85	15	—	100	—
RELIGIOSIDAD:						
Muy religiosos	(220)	—	100	73	26	1
Medianamente religiosos	(619)	3	97	9	71	20
Nada religiosos o indiferentes	(20)	50	50	—	10	90

CUESTIONES RELIGIOSAS

Algo más de la mitad de los que responden practican su religión con cierta regularidad, y un 26 por 100 lo hace con mucha regularidad. Sólo un 16 por 100 dice practicar la religión con poca regularidad. Las proporciones que practican la religión con mucha regularidad son mayores entre las mujeres, los de más edad, los de alto «status», los católicos, y los muy religiosos. Los grupos opuestos, por el contrario, son más propensos a afirmar que practican la religión con poca regularidad.

CUADRO 30

¿Siente usted especial devoción por el culto a la Virgen María?

25 ENERO - 5 FEBRERO 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, tienen:				
				Mucha devoción	Bastante devoción	Regular devoción	Poca devoción	Ninguna devoción
TOTAL	(860)	1	99	28	41	20	7	4
SEXO:								
Varones	(430)	3	97	21	38	26	8	7
Mujeres	(430)	*	100	35	43	16	5	1
EDAD:								
18-29	(169)	2	98	25	35	28	7	5
30-49	(414)	1	99	24	43	20	9	4
50 o más	(275)	3	97	38	39	17	3	3
OCUPACION:								
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	5	95	43	35	14	3	5
Empleados y comerciantes..	(165)	1	99	25	40	23	7	5
Trabajadores especializados.	(128)	3	97	8	40	30	13	9
Trabajadores no especializados	(76)	—	100	21	35	29	8	7
Estudiantes	(33)	—	100	27	43	21	3	6
NIVEL DE ESTUDIOS:								
Menos de primarios	(184)	3	97	26	41	24	8	1
Primarios	(436)	1	99	25	42	20	8	5
Secundarios	(170)	1	99	33	41	18	3	5
Técnicos de grado medio	(27)	—	100	33	45	15	7	—
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	7	93	54	26	15	—	5
NIVEL DE INGRESOS:								
Menos de 5.000 ptas. al mes. (410)	(410)	1	99	25	40	22	9	4
De 5.000 a 10.000	(279)	1	99	30	42	18	6	4
De 10.000 a 20.000	(76)	1	99	36	41	17	1	5
20.000 pesetas o más	(23)	8	92	48	38	10	—	4

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

Sólo un 4 por 100 afirma no tener devoción por la Virgen María, y un 79 por 100 que tiene poca devoción. Por el contrario, un 41 por 100 dice tener bastante devoción y un 28 por 100 mucha devoción por ese culto. La devoción por el culto a la Virgen María es mayor entre las mujeres y cuanto mayor es la edad o el «status» socioeconómico de los entrevistados.

CUADRO 31

¿Qué importante reunión de carácter religioso se ha estado celebrado en Roma?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	TOTAL	Aciertan que se trata del Concilio Vaticano	No lo aciertan
TOTAL	(860)	64	36
SEXO:			
Varones	(430)	70	30
Mujeres	(430)	59	41
EDAD:			
18-29	(169)	61	39
30-49	(414)	63	37
50 o más	(275)	67	33
OCUPACION:			
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	87	13
Empleados y comerciantes	(165)	78	22
Trabajadores especializados	(128)	57	43
Trabajadores no especializados	(76)	40	60
Estudiantes	(33)	88	12
NIVEL DE ESTUDIOS:			
Menos de primarios	(184)	34	66
Primarios	(436)	62	38
Secundarios	(170)	90	10
Técnicos de grado medio	(27)	89	11
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	98	2
NIVEL DE INGRESOS:			
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	50	50
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	74	26
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	92	8
20.000 pesetas o más	(23)	96	4
RELIGION:			
Católicos	(840)	65	35
No católicos	(20)	50	50
RELIGIOSIDAD:			
Muy religiosos	(220)	74	26
Medianamente religiosos	(619)	61	39
Nada religiosos o indiferentes	(20)	65	35

(*) Véase nota al pie del cuadro 3.

CUESTIONES RELIGIOSAS

Un 64 por 100 sabía del Concilio Vaticano. Como siempre, los varones aciertan esta cuestión en mayor proporción que las mujeres. Asimismo, el grado de conocimiento es mayor cuanto mayor es la edad, el «status» socioeconómico y la religiosidad de los entrevistados, y es mayor entre los católicos.

CUADRO 32

¿Ha seguido usted regularmente los acontecimientos del Concilio?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	TOTAL	Si los han seguido	No los han seguido
TOTAL	(860)	59	41
SEXO:			
Varones	(430)	59	41
Mujeres	(430)	58	42
EDAD:			
18-29	(169)	49	51
30-49	(414)	59	41
50 o más	(275)	63	37
OCUPACION:			
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	82	18
Empleados y comerciantes	(165)	63	37
Trabajadores especializados	(128)	48	52
Trabajadores no especializados	(76)	43	57
Estudiantes	(33)	70	30
NIVEL DE ESTUDIOS:			
Menos de primarios	(184)	39	61
Primarios	(436)	56	44
Secundarios	(170)	74	26
Técnicos de grado medio	(27)	78	22
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	88	12
NIVEL DE INGRESOS:			
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	47	53
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	65	35
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	76	24
De 20.000 o más	(23)	83	17
RELIGION:			
Católicos	(840)	59	41
No católicos	(20)	40	60
RELIGIOSIDAD:			
Muy religiosos	(220)	70	30
Medianamente religiosos	(619)	54	46
Nada religiosos o indiferentes	(20)	65	55

El 59 por 100 ha seguido regularmente los acontecimientos del Concilio. Esa proporción es mayor entre los de más edad y entre los católicos, y tiende a aumentar con el «status» socioeconómico y con la religiosidad de los entrevistados.

¿Por qué medio, principalmente, siguió usted los acontecimientos del Concilio?

	25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No optan	Optan	De los que optan, siguieron las noticias:													
					Por la Prensa española	Por la Prensa extranjera	Por la TV.	Por la Radio	Por otras personas	Por la Iglesia	Por otros medios							
SEXO:																		
Varones	(430)	42	58	52	2	24	16	*	3	3	3	2						
Mujeres	(430)	43	57	23	2	34	30	2	7	2	2							
EDAD:																		
18-29	(169)	54	46	40	2	33	17	2	4	2	2							
30-49	(414)	42	58	33	2	33	22	2	5	3	3							
50 o más	(275)	34	66	39	2	24	27	—	5	3	3							
OCCUPACION:																		
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	20	80	58	6	23	4	—	3	6	6							
Empleados y comerciantes	(165)	37	63	50	2	30	10	3	3	2	2							
Trabajadores especializados	(128)	51	49	45	2	14	31	—	6	2	2							
Trabajadores no especializados	(76)	58	42	26	—	21	41	—	10	2	2							
Estudios	(33)	30	70	43	4	31	9	—	4	9	9							
NIVEL DE ESTUDIOS:																		
Menos de primarios	(184)	62	38	26	—	26	40	—	5	3	3							
Primarios	(436)	43	57	28	2	29	30	2	7	2	2							
Secundarios	(170)	28	72	52	1	35	7	1	1	3	3							
Técnicos de grado medio	(27)	26	74	45	—	35	15	—	5	5	5							
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	14	86	58	8	20	—	—	2	12	12							
NIVEL DE INGRESOS:																		
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	54	46	28	*	28	35	*	7	2	2							
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	35	65	42	3	29	19	—	5	2	2							
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	24	76	43	—	51	1	—	—	5	5							
20.000 pesetas o más	(23)	21	79	56	5	22	—	—	—	17	17							
RELIGION:																		
Católicos	(840)	43	57	36	2	30	23	2	5	2	2							
No católicos	(20)	60	40	49	—	13	38	—	—	—	—							
RELIGIOSIDAD:																		
Muy religiosos	(220)	29	71	35	1	30	23	1	7	3	3							
Mediamente religiosos	(619)	47	53	37	2	30	23	2	4	2	2							
Nada religiosos o indiferentes	(20)	55	45	67	—	11	22	—	—	—	—							

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

Del 57 por 100 que responde a esta pregunta, la mayor parte contesta que ha seguido los acontecimientos del Concilio por medio de la Prensa española y por la TV. Sólo un 5 por 100 los ha seguido regularmente por la Iglesia. El uso de la Prensa ha sido mayor entre los varones y los de «status» alto, mientras que la TV. ha caracterizado más a los de «status» medio, y la Radio a los de «status» bajo.

CUADRO 34

En relación con el tema del acercamiento entre las religiones cristianas, ¿qué cree usted que se debería hacer?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que hay que:		
				Hacer una separación radical entre las distintas religiones cristianas	Tratar de acercarse, pero manteniendo una las partes esenciales de su religión	Lograr la unión de todos los cristianos, aun a costa de ceder en principios importantes
TOTAL	(860)	19	81	4	41	55

SEXO:

Varones	(430)	15	85	4	40	56
Mujeres	(430)	23	77	5	43	52

EDAD:

18-29	(169)	20	80	3	43	54
30-49	(414)	18	82	5	38	57
50 o más	(275)	20	80	5	45	50

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(61)	2	98	—	51	49
Empleados y comerciantes	(165)	8	92	2	38	60
Trabajadores especializados	(128)	25	75	3	36	61
Trabajadores no especializados	(76)	31	69	6	35	59
Estudiantes	(33)	6	94	3	52	45

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 34 (Continuación)

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que hay que:		
				Hacer una separación radical entre las distintas religiones cristianas	Tratar de acercarse, pero manteniendo una las partes esenciales de su religión	Lograr la unión de todos los cristianos, aun a costa de ceder en principios importantes
NIVEL DE ESTUDIOS:						
Menos de primarios	(184)	38	62	5	44	51
Primarios	(436)	19	81	6	33	61
Secundarios	(170)	3	97	1	49	50
Técnicos de grado medio	(27)	4	96	—	54	46
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	2	98	—	63	37
NIVEL DE INGRESOS:						
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	25	75	5	37	58
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	13	87	3	40	57
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	4	96	3	43	54
20.000 pesetas o más	(23)	9	91	—	57	43
RELIGION:						
Católicos	(840)	19	81	5	42	53
No católicos	(20)	35	65	—	23	77
RELIGIOSIDAD:						
Muy religiosos	(220)	12	82	2	49	49
Medianamente religiosos	(619)	21	79	5	39	56
Nada religiosos o indiferentes	(20)	25	75	7	13	80

Es interesante destacar que el 81 por 100 de los entrevistados contestaron a la pregunta. Más interesante aún es observar que más de la mitad se pronuncian por la unión de todos los cristianos aun a costa de ceder en principios importantes, y que sólo un 4 por 100 afirma que hay que hacer una separación radical entre las distintas religiones cristianas. La proporción de los que opinan que hay que lograr la unión a toda costa, es mayor que la de los que prefieren sólo el acercamiento, en todos menos algunos casos, a saber, los profesionales, gerentes y directivos; los de alto nivel de estudios; los de alto nivel de ingresos; los no católicos y los de poca religiosidad.

CUESTIONES RELIGIOSAS

CUADRO 35

En la Religión Católica unas creencias son más importantes que otras. En relación con el culto a la Virgen María, qué cree usted?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que:	
				No se debe ceder en absoluto	Se puede ceder en algo para llegar a un acuerdo
TOTAL	(860)	26	74	43	57
SEXO:					
Varones	(430)	25	75	37	63
Mujeres	(430)	25	75	48	52
EDAD:					
18-19	(169)	25	75	41	59
30-49	(414)	26	74	38	62
50 o más	(275)	25	75	52	48
OCUPACION:					
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	7	93	47	53
Empleados y comerciantes	(165)	19	81	43	57
Trabajadores especializados	(128)	37	63	27	73
Trabajadores no especializados ..	(76)	36	64	31	69
Estudiantes	(33)	12	88	59	41
NIVEL DE ESTUDIOS:					
Menos de primarios	(184)	50	50	40	60
Primarios	(436)	24	76	38	62
Secundarios	(170)	12	88	56	44
Técnicos de grado medio	(27)	19	81	46	54
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	4	96	47	53
NIVEL DE INGRESOS:					
Menos de 5.000 pesetas al mes ...	(410)	34	66	38	62
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	16	84	44	56
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	8	92	49	51
20.000 pesetas o más	(23)	8	92	62	38

Nuevamente, con relación al culto a la Virgen María, la mayoría cree que se puede ceder en algo para llegar a un acuerdo. Esto es así, además, en todos los casos menos en tres, los estudiantes, los de más edad y los de ingresos más altos.

CUADRO 36

¿Ha oído hablar, en España, del Estatuto de los acatólicos?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	TOTAL	Si han oído ha- blar del Esta- tuto	No han oído ha- blar del Esta- tuto
TOTAL	(860)	11	89
SEXO:			
Varones	(430)	17	83
Mujeres	(430)	6	94
EDAD:			
18-29	(169)	12	88
30-49	(414)	10	90
50 o más	(275)	12	88
OCUPACION:			
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	26	74
Empleados y comerciantes	(165)	12	88
Trabajadores especializados	(128)	12	88
Trabajadores no especializados	(76)	17	83
Estudiantes	(33)	21	79
NIVEL DE ESTUDIOS:			
Menos de primarios	(184)	8	92
Primarios	(436)	8	92
Secundarios	(170)	13	87
Técnicos de grado medio	(27)	22	78
Universitarios o técnicos de grado superior.	(42)	37	63
NIVEL DE INGRESOS:			
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	9	91
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	12	88
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	17	83
20.000 pesetas o más	(23)	30	70
RELIGION:			
Católicos	(840)	11	89
No católicos	(20)	20	80
RELIGIOSIDAD:			
Muy religiosos	(220)	11	89
Medianamente religiosos	(619)	11	89
Nada religiosos o indiferentes	(20)	11	89

Sólo un 11 por 100 ha oído hablar del Estatuto de los acatólicos en España. Como siempre, los varones y los de «status» socioeconómico más alto estaban mejor informados que los demás. Pero además, los no-católicos estaban mejor informados que los católicos.

¿Cómo se enteró usted de la existencia de ese Estatuto?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan se enteraron:						
				Por la Prensa española	Por la Prensa extranjera	Por la TV.	Por la Radio	Por otras personas	Por la Iglesia	Por otros medios
TOTAL	(860)	90	10	50	*	10	10	10	10	10
SEXO:										
Varones	(430)	36	14	58	*	*	7	14	7	14
Mujeres	(430)	94	6	32	---	17	17	*	17	17
EDAD:										
18-29	(169)	88	12	17	---	8	8	17	17	33
30-49	(414)	90	10	50	*	10	10	10	10	10
50 o más	(275)	88	12	59	---	8	17	8	8	*
OCUPACION:										
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	76	24	63	8	---	---	13	8	8
Empleados y comerciantes	(165)	87	13	61	---	---	8	15	8	8
Trabajadores especializados	(128)	89	11	55	---	---	18	18	---	9
Trabajadores no especializados	(76)	85	15	27	---	7	32	---	7	27
Estudiantes	(33)	79	21	14	---	14	---	---	14	58
NIVEL DE ESTUDIOS:										
Menos de primarios	(184)	91	9	34	---	11	22	11	---	22
Primarios	(436)	92	8	48	---	13	13	13	13	*
Secundarios	(170)	87	13	30	---	8	8	15	8	31
Técnicos de grado medio	(27)	81	11	79	---	---	---	---	21	---
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	65	35	74	6	---	---	14	6	---
NIVEL DE INGRESOS:										
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	92	9	48	---	*	13	13	13	13
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	89	11	55	---	9	9	9	9	9
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	84	16	69	---	6	---	---	6	19
20.000 pesetas o más	(23)	75	25	52	16	---	---	16	---	16
RELIGION:										
Católicos	(840)	90	10	50	---	10	10	10	10	10
No católicos	(20)	80	20	50	25	---	25	---	---	---
RELIGIOSIDAD:										
Muy religiosos	(220)	89	11	46	---	9	9	18	9	9
Medianamente religiosos	(619)	90	10	50	---	10	10	10	10	10
Nada religiosos o indiferentes	(20)	90	10	50	50	---	---	---	---	---

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

Pocos eran los que sabían de la existencia de este Estatuto, pero los que lo conocían se habían enterado fundamentalmente por la Prensa. La TV. tuvo una importancia relativamente mayor entre las mujeres, los estudiantes y los de bajo nivel de estudios. La Radio, a su vez, tuvo una importancia relativamente mayor entre los trabajadores no especializados y los de bajo nivel de estudios, así como entre los no católicos.

CUADRO 38

¿Cuál cree usted que debe ser la postura que adoptamos en España respecto a los acatólicos.

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que se debe:			
				Seguir solo la religión católica	Permitir la práctica de los cultos no católicos de una forma privada	Permitir la práctica de los cultos no católicos pero prohibiendo comparecer para biznes e la gente	Permitir la práctica pública de los cultos no católicos pero prohibiendo comparecer para biznes e la gente
TOTAL	(860)	15	85	15	18	11	56
SEXO:							
Varones	(430)	10	90	11	14	14	61
Mujeres	(430)	20	80	19	20	8	53
EDAD:							
18-29	(169)	13	87	14	10	13	63
30-49	(414)	14	86	13	20	9	58
50 o más	(275)	20	80	19	19	11	51
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos.	(61)	5	95	2	19	27	52
Empleados y comerciantes	(165)	8	92	14	17	16	53
Trabajadores especializados	(128)	16	84	12	11	7	70
Trabajadores no especializados	(76)	26	74	16	10	11	63
Estudiantes	(33)	3	97	12	16	12	60
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos de primarios	(184)	35	65	25	15	6	54
Primarios	(436)	14	86	16	15	7	62
Secundarios	(170)	3	97	11	19	19	51
Técnicos de grado medio	(27)	8	92	4	33	21	42
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	2	98	2	32	21	45
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas	(410)	20	80	19	14	6	61
De 5.000 a 10.000 pesetas	(279)	10	90	13	18	13	56
De 10.000 a 20.000 pesetas	(76)	1	99	11	28	15	46
20.000 o más	(23)	4	96	4	31	23	42

CUESTIONES RELIGIOSAS

CUADRO 38 (Continuación)

RELIGION:							
Católicos	(840)	15	85	15	18	11	56
No católicos	(20)	20	80	6	—	—	94
RELIGIOSIDAD:							
Muy religiosos	(220)	14	86	16	33	8	43
Medianamente religiosos	(619)	16	84	16	13	12	59
Nada religiosos o indiferentes	(20)	10	90	—	6	6	88

El 85 por 100 de los entrevistados dieron su opinión sobre esta cuestión, y más de la mitad (56 por 100) se pronuncian en favor de que católicos y no católicos sean iguales en todo. Sólo un 15 por 100 adopta la postura de que sólo se debe seguir la religión católica, y el resto sostienen opiniones más o menos intermedias. La opinión favorable a la igualdad es siempre mayor que el 50 por 100, salvo entre los de alto nivel de estudios y alto nivel de ingresos, así como entre los muy religiosos.

CUADRO 39

¿Cree usted que existe realmente un problema de población en el mundo?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que:		
				Si hay un problema de población en el mundo	Depende, en unos países sí y en otros no.	No existe un problema de población en el mundo
TOTAL	(860)	19	81	58	17	25
SEXO:						
Varones	(430)	10	90	56	18	26
Mujeres	(430)	26	74	61	16	23
EDAD:						
18-29	(169)	15	85	57	15	28
30-49	(414)	16	84	59	17	24
50 o más	(275)	24	76	61	18	21
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	—	100	47	30	23
Empleados y comerciantes	(165)	10	90	57	14	29
Trabajadores especializados	(128)	12	88	60	17	23
Trabajadores no especializados	(76)	26	74	56	10	30
Estudiantes	(33)	6	94	68	22	10

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 39 (Continuación)

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que:		
				Si hay un problema de población en el mundo	Depende, en unos países sí y en otros no.	No existe un problema de población en el mundo

NIVEL DE ESTUDIOS:

Menos de primarios	(184)	40	60	60	12	28
Primarios	(436)	17	83	60	17	23
Secundarios	(170)	5	95	61	18	21
Técnicos de grado medio	(27)	4	96	54	34	12
Universitarios o técnicos de grado superior	(42)	—	100	43	26	31

NIVEL DE INGRESOS:

Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	23	77	59	16	25
De 5.000 a 10.000	(279)	14	86	59	14	27
De 10.000 a 20.000	(76)	5	95	59	23	18
20.000 pesetas o más	(23)	—	100	48	35	17

RELIGION:

Católicos	(840)	19	81	58	17	25
No católicos	(20)	10	90	83	—	17

RELIGIOSIDAD:

Muy religiosos	(220)	14	86	55	19	26
Medianamente religiosos	(619)	21	79	59	17	24
Nada religiosos o indiferentes	(20)	5	95	79	5	16

ESTADO CIVIL:

Solteros	(159)	14	86	61	16	23
Casados	(644)	19	81	58	17	25

Un 81 por 100 opina sobre esta pregunta, y más de la mitad opina que, efectivamente existe un problema de población en el mundo. Esta proporción es mayor entre las mujeres que entre los varones, y aumenta con la edad, al mismo tiempo que es menor cuanto más alto es el «status» socioeconómico. La proporción de los que opinan que sí existe un problema de población es mayor entre los no católicos, y aumenta al disminuir la religiosidad.

CUESTIONES RELIGIOSAS

CUADRO 40

En relación con el control de la natalidad, ¿qué postura cree usted que se debe adoptar?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que el control de la natalidad:			
				No se debe permitir en ningún caso ...	Se debe permitir en la forma autorizada por la Iglesia ...	Se debe permitir por cualquier medio sólo cuando existan razones graves ...	Se debe permitir para tener o no hijos ...
TOTAL ...	(860)	13	87	17	36	30	17
SEXO:							
Varones ...	(430)	10	90	17	32	29	22
Mujeres ...	(430)	18	82	18	37	32	13
EDAD:							
18-29 ...	(169)	13	87	17	30	30	23
30-49 ...	(414)	13	87	14	33	32	21
50 o más ...	(275)	17	83	22	37	29	12
OCUPACION:							
Profesionales, gerentes y directivos ...	(61)	—	100	7	57	21	15
Empleados y comerciantes ...	(165)	6	94	16	32	32	20
Trabajadores especializados ...	(128)	15	85	18	27	28	27
Trabajadores no especializados ...	(76)	24	76	16	22	28	34
Estudiantes ...	(33)	6	94	22	46	19	13
NIVEL DE ESTUDIOS:							
Menos de primarios ...	(184)	28	72	25	26	28	21
Primarios ...	(436)	14	86	17	28	35	20
Secundarios ...	(170)	3	97	16	45	28	11
Técnicos de grado medio ...	(27)	11	89	8	51	12	29
Universitarios o técnicos de grado superior ...	(42)	5	95	2	63	22	13
NIVEL DE INGRESOS:							
Menos de 5.000 pesetas al mes ...	(410)	17	83	22	25	31	22
De 5.000 a 10.000 pesetas ...	(279)	10	90	14	39	33	14
De 10.000 a 20.000 pesetas ...	(76)	1	99	7	52	24	17
20.000 pesetas o más ...	(23)	4	96	9	68	9	14
RELIGION:							
Católicos ...	(840)	14	86	17	36	30	17
No católicos ...	(20)	5	95	16	20	32	32
RELIGIOSIDAD:							
Muy religiosos ...	(220)	12	88	19	51	23	7
Medianamente religiosos ...	(619)	15	85	17	29	33	21
Nada religiosos o indiferentes... ..	(20)	5	95	21	11	26	42
ESTADO CIVIL:							
Solteros ...	(159)	15	85	18	37	27	18
Casados ...	(644)	13	87	17	34	31	18

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

El 87 por 100 opina sobre el control de natalidad. La mayoría adopta posturas intermedias, y sólo un 17 por 100 en cada caso adopta una postura de total restricción o libertad. La tendencia a la libertad absoluta o al control por cualquier medio si existen razones graves, es mayor entre los varones y las personas más jóvenes, así como entre los de «status» bajo, los no católicos y los menos religiosos. Asimismo, esa tendencia es mayor entre los casados.

CUADRO 41

¿Ha vivido usted en el extranjero durante un período continuado de seis meses o más?

25 DE ENERO - 5 DE FEBRERO DE 1965	TOTAL	Sí	No
TOTAL	(860)	9	91
SEXO:			
Varones	(430)	12	88
Mujeres	(430)	7	93
EDAD:			
18-29	(169)	7	93
30-49	(414)	9	91
50 o más	(275)	11	89
OCUPACION:			
Profesionales, gerentes y directivos	(61)	23	77
Empleados y comerciantes	(165)	10	90
Trabajadores especializados	(128)	9	91
Trabajadores no especializados	(76)	5	95
Estudiantes	(33)	9	91
NIVEL DE ESTUDIOS:			
Menos de primarios	(184)	3	97
Primarios	(436)	7	93
Secundarios	(170)	18	82
Técnicos de grado medio	(27)	15	85
Universitarios o técnicos de grado superior.	(42)	24	76
NIVEL DE INGRESOS:			
Menos de 5.000 pesetas al mes	(410)	6	94
De 5.000 a 10.000	(279)	10	90
De 10.000 a 20.000	(76)	18	82
20.000 pesetas o más	(23)	34	66

Sólo un 9 por 100 de las personas entrevistadas ha vivido en el extranjero durante un período continuado de seis meses o más. Esta proporción es mayor entre los varones, los de más edad y los de más «status» socioeconómico.

TURISMO

Los resultados de esta encuesta entre turistas extranjeros, realizada en colaboración con la Subsecretaría de Turismo, son solamente indicativos, y su interés reside casi exclusivamente en que pueden servir como estudio piloto sobre el cual se realizará, en 1965, una encuesta mejor planeada. Las limitaciones de esta primera encuesta piloto son de diversa índole. En primer lugar, no se conoce el número exacto de cuestionarios repartidos, ni las fechas o lugares en que fueron repartidos. En segundo lugar, los cuestionarios no estaban traducidos a todos los idiomas, por lo que se supone que muchos turistas extranjeros no pudieron rellenar su cuestionario. En definitiva, las dudas sobre la representatividad de la muestra son bastante numerosas como para que se pueda confiar plenamente en los resultados. Sin embargo, se publican estos resultados, por lo que de útiles puedan tener, ya que, en último término, constituyen un estudio piloto o experimental que puede sugerir ideas para futuras investigaciones.

Los cuestionarios recibidos por correo hasta el momento del análisis fueron 1.007, y se fueron recibiendo entre los meses de agosto y diciembre de 1964.

CUADRO 42

¿Qué le impulsó a venir a España?

	Total	Motivos que impulsaron venir a España						
		Clima	Paisaje	Arte y Cultura	Folklore	Carácter de los españoles	Precios	Otros motivos
TOTAL	(1.007)	66	50	47	26	52	43	31

NACIONALIDAD:

Alemanes	(270)	84	59	37	18	44	36	15
Franceses	(180)	61	57	57	30	59	44	33
Ingleses	(206)	89	43	33	24	51	59	37
Hispanoamericanos	(89)	28	55	67	31	65	40	52
Norteamericanos... ..	(71)	37	35	66	38	52	39	37
Resto de Europa	(145)	51	48	54	33	54	13	28
Espanoles en el extranjero...	(23)	22	30	39	13	13	43	52

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 42 (Continuación)

	Total	Motivos que impulsaron venir a España						
		Clima	Paisaje	Arte y Cultura	Folklore	Carácter de los españoles	Precios	Otros motivos

SEXO:

Varones	(733)	67	49	44	25	49	45	30
Mujeres	(268)	64	54	56	30	58	35	32

EDAD:

10-19	(103)	57	37	41	24	47	29	36
20-29	(305)	62	44	48	24	49	40	26
30-39	(169)	66	51	46	75	46	45	29
40-49	(176)	68	53	47	32	53	48	34
50 o más	(230)	73	61	49	25	59	47	36

OCUPACION:

Profesionales, gerentes y directivos	(382)	62	48	53	26	54	41	33
Empleados y comerciantes	(177)	73	56	41	23	45	43	23
Trabajadores	(63)	84	48	24	29	44	43	19
Estudiantes	(176)	47	46	58	25	50	37	30
Sus labores	(84)	81	61	33	31	50	56	32

RELIGION:

Católicos	(509)	56	53	56	28	57	39	33
Protestantes	(371)	82	46	34	22	42	52	26

(*) Los porcentajes no suman cien en ningún sentido, aunque están calculados sobre el total de casos de cada fila. La razón de que esto sea así es que cada persona podía mencionar más de un motivo.

Se puede observar que el clima es el motivo más importante que influye en la elección de España como lugar donde pasar las vacaciones. El carácter de los españoles y el paisaje son los dos motivos más importantes después del anterior, seguidos a su vez por el arte y la cultura. Los precios sólo ocupan el quinto lugar en importancia. El clima tiene especial interés para los alemanes e ingleses, mientras que el arte y la cultura tienen una importancia mayor para los americanos del norte y del sur. Los ingleses, asimismo, se ven bastante atraídos por los precios. Existen también variaciones por sexo, edad, ocupación y religión, en cuyo examen no podemos detenernos para no hacer los comentarios muy extensos.

TURISMO

CUADRO 43

¿Cómo ha venido usted?

	Total	Forma como se realizó el viaje a España:				
		Solo	En familia	En grupo particular	En viaje organizado	Mixtos
TOTAL	(1.007)	22	42	14	20	2
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	15	33	11	38	3
Franceses	(180)	24	50	14	9	3
Ingleses	(206)	12	46	14	26	2
Hispanoamericanos	(89)	36	41	2	10	1
Norteamericanos	(71)	33	43	15	8	1
Resto de Europa	(145)	27	39	21	10	3
Españoles en el extranjero	(23)	29	43	14	14	—
SEXO:						
Varones	(733)	21	46	12	19	2
Mujeres	(268)	23	29	19	25	4
EDAD:						
10-19	(103)	20	31	22	26	1
20-29	(305)	36	18	21	23	2
30-39	(169)	21	47	12	18	2
40-49	(176)	15	64	8	12	1
50 o más	(230)	11	56	6	23	4
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	22	46	13	17	2
Empleados y comerciantes	(177)	15	46	7	29	3
Trabajadores	(63)	13	40	13	32	2
Estudiantes	(173)	30	23	30	15	2
Sus labores	(84)	13	58	6	21	2

La mayor parte de los que contestaron vinieron a España en familia (42 por 100), solos (22 por 100) o en viaje organizado (20 por 100). Los franceses vinieron sobre todo en familia, mientras que los alemanes nos visitaron fundamentalmente en viaje organizado. La diferencia por sexos se debe sobre todo a que las mujeres que contestaron viajaban principalmente por sí mismas (en viaje organizado, solas o en grupo particular), ya que cuando iban en familia, era el varón el que corrientemente contestaba al cuestionario.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 44

¿Cómo hizo el viaje?

	Total	Medio utilizado para realizar el viaje							
		Auto stop	Moto	Coche particular	Autocar	Tren	Barco	Avión	Mixto
TOTAL	(1.007)	2	*	34	5	16	3	15	25
NACIONALIDAD:									
Alemanes	(270)	2	*	33	4	31	—	14	16
Franceses	(180)	2	—	51	6	13	1	4	23
Ingleses	(206)	*	*	33	7	15	1	16	28
Hispanoamericanos ...	(89)	1	1	15	10	3	15	24	31
Norteamericanos... ..	(71)	3	—	11	3	6	13	27	27
Resto de Europa	(145)	5	—	36	4	10	1	19	25
Españoles en el extranjero... ..	(23)	—	—	48	10	—	—	4	38
SEXO:									
Varones	(733)	2	*	38	5	14	3	15	23
Mujeres	(268)	3	*	19	7	22	3	15	31
EDAD:									
10-19	(103)	5	—	14	7	25	2	16	31
20-29	(305)	4	1	26	2	21	3	13	30
30-39	(169)	1	—	41	5	18	4	14	17
40-49	(176)	—	—	48	6	7	3	16	20
50 o más	(230)	—	—	34	8	13	3	18	24
OCUPACION:									
Profesionales, gerentes y directivos... ..	(382)	1	*	39	5	10	2	18	25
Empleados y comerciantes	(177)	1	—	32	6	21	3	16	21
Trabajadores	(63)	2	—	34	6	25	—	11	22
Estudiantes... ..	(176)	7	2	21	5	22	4	7	32
Sus labores... ..	(84)	—	—	42	5	15	2	17	19

La mayoría de los que nos visitaron lo hicieron en coche particular. Los que vinieron en auto-stop o moto eran fundamentalmente personas jóvenes y estudiantes. El autocar a su vez fue especialmente utilizado por los hispanoamericanos y españoles residentes en el extranjero. El tren, en cambio, fue preferentemente utilizado por los alemanes, mientras que el avión y el barco fueron más propios de hispanoamericanos y norteamericanos. Naturalmente, un 25 por 100 del total utilizó diversos medios de transporte en su viaje a España.

TURISMO

CUADRO 45

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría usted las carreteras?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las carreteras merecen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	7	93	12	57	31
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	9	91	3	61	36
Franceses	(180)	4	96	12	55	33
Ingleses	(206)	5	95	10	58	32
Hispanoamericanos	(89)	9	91	37	52	11
Norteamericanos	(71)	7	93	14	60	26
Resto de Europa	(145)	7	93	15	53	32
Españoles en el extranjero	(23)	4	96	14	41	45
SEXO:						
Varones	(733)	6	94	13	55	32
Mujeres	(268)	7	93	10	63	27
EDAD:						
10-19	(103)	6	94	6	46	48
20-29	(305)	6	94	6	54	40
30-39	(169)	6	94	10	58	32
40-49	(176)	4	96	14	59	27
50 o más	(230)	10	90	21	65	14
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	5	95	13	60	27
Empleados y comerciantes	(177)	5	95	8	59	33
Trabajadores	(63)	11	89	18	45	37
Estudiantes	(176)	5	95	8	50	42
Sus labores	(84)	10	90	16	56	28
RELIGION:						
Católicos	(509)	5	95	16	54	30
Protestantes	(371)	5	95	8	59	33

La mayor parte de los que contestaron creen que nuestras carreteras están regular (57 por 100), o mal (31 por 100). Los que en mayor proporción afirman que están bien son los hispanoamericanos, mientras que los españoles residentes en el extranjero son los que peor las consideran. Asimismo, los estudiantes y personas jóvenes son también los más críticos.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 46

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría usted los transportes?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que los transportes merecen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	33	67	21	57	22
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	36	64	9	60	31
Franceses	(180)	39	61	15	51	34
Ingleses	(206)	32	68	29	58	13
Hispanoamericanos	(89)	27	73	47	45	8
Norteamericanos	(71)	25	75	19	64	17
Resto de Europa	(145)	34	66	15	59	26
Españoles en el extranjero	(23)	26	74	47	23	30
SEXO:						
Varones	(733)	35	65	22	56	22
Mujeres	(268)	29	71	21	52	27
EDAD:						
10-19	(103)	8	92	14	54	32
20-29	(305)	24	76	11	56	33
30-39	(169)	37	63	22	64	14
40-49	(176)	46	54	22	58	20
50 o más	(230)	43	57	40	49	11
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	36	64	23	60	17
Empleados y comerciantes	(177)	12	88	39	22	39
Trabajadores	(63)	43	57	19	19	62
Estudiantes	(176)	19	81	15	50	35
Sus labores	(84)	41	59	32	43	25
RELIGION:						
Católicos	(509)	34	66	24	53	23
Protestantes	(371)	32	68	19	57	24

Nuevamente es «regular» la opinión que predomina sobre los transportes, siendo similares las opiniones que dicen que éstos están bien o mal. Los alemanes, franceses y otros europeos, son los más críticos, y los hispanoamericanos son los más favorables.

TURISMO

CUADRO 47

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría Vd. los hoteles?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que los hoteles merecen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	15	85	59	37	4
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	22	78	35	57	8
Franceses	(180)	12	88	72	26	2
Ingleses	(206)	11	89	65	32	3
Hispanoamericanos	(89)	6	94	83	16	1
Norteamericanos	(71)	15	85	55	45	—
Resto de Europa	(145)	14	86	62	33	5
Españoles en el extranjero	(23)	13	87	70	20	10
SEXO:						
Varones	(733)	13	87	60	35	5
Mujeres	(268)	18	82	56	40	4
EDAD:						
10-19	(103)	20	80	52	39	9
20-29	(305)	15	85	56	40	4
30-39	(169)	11	89	60	35	5
40-49	(176)	11	89	67	30	3
50 o más	(230)	16	84	61	35	4
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	12	88	63	35	2
Empleados y comerciantes	(177)	12	88	59	34	7
Trabajadores	(63)	14	86	50	44	6
Estudiantes	(176)	23	77	53	40	7
Sus labores	(84)	14	86	51	44	5
RELIGION:						
Católicos	(509)	14	86	66	30	4
Protestantes	(371)	16	84	52	43	5

La opinión sobre los hoteles es buena, pues un 59 por 100 los califica de bien y un 37 por 100 de regular. Los más favorables en este aspecto son los hispanoamericanos y franceses, también los españoles residentes en el extranjero, aunque también sean estos últimos los que más los critican, relativamente.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 48

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría Vd. las tiendas?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que las tiendas mere- cen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	14	86	54	42	4
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	13	87	25	70	5
Franceses	(180)	14	86	61	35	4
Ingleses	(206)	5	95	67	32	1
Hispanoamericanos	(89)	8	92	90	10	—
Norteamericanos	(71)	17	83	63	36	1
Resto de Europa	(145)	28	72	54	42	4
Españoles en el extranjero	(23)	13	87	75	25	—
SEXO:						
Varones	(733)	13	87	57	40	3
Mujeres	(268)	13	87	51	46	3
EDAD:						
10-19	(103)	10	90	48	48	4
20-29	(305)	10	90	49	48	3
30-39	(169)	9	91	57	37	6
40-49	(176)	17	83	58	41	1
50 o más	(230)	19	81	64	33	3
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	13	87	61	37	2
Empleados y comerciantes	(177)	12	88	49	48	3
Trabajadores	(63)	16	84	52	44	4
Estudiantes	(176)	12	88	43	54	3
Sus labores	(84)	12	88	56	38	6
RELIGION:						
Católicos	(509)	16	84	60	38	2
Protestantes	(371)	11	89	61	47	2

La mayor parte tiene también buena opinión sobre las tiendas (54 por 100), o por lo menos regular (42 por 100). Los más favorables en este sentido son los hispanoamericanos y españoles residentes en el extranjero, aunque también los ingleses y norteamericanos.

TURISMO

CUADRO 49

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría Vd. las playas?

	Total	No opinan %	Opinan %	De los que opinan, creen que las playas merecen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	14	86	70	24	6
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	9	91	47	41	12
Franceses	(180)	14	86	79	17	4
Ingleses	(206)	7	93	79	14	7
Hispanoamericanos	(89)	24	76	84	16	—
Norteamericanos	(71)	31	69	75	25	—
Resto de Europa	(145)	24	76	71	24	5
Españoles en el extranjero	(23)	17	83	89	11	—
SEXO:						
Varones	(733)	13	87	69	25	6
Mujeres	(268)	16	84	70	23	7
EDAD:						
10-19	(103)	13	87	68	25	7
20-29	(305)	10	90	68	28	4
30-39	(169)	10	90	71	21	8
40-49	(176)	14	86	72	22	6
50 o más	(230)	23	77	69	22	9
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	17	83	70	24	6
Empleados y comerciantes	(177)	13	87	67	25	3
Trabajadores	(63)	13	87	63	31	6
Estudiantes	(176)	10	90	75	22	3
Sus labores	(84)	11	89	63	26	11
RELIGION:						
Católicos	(509)	18	82	75	21	4
Protestantes	(371)	8	92	63	28	9

Un 70 por 100 tiene buena impresión de nuestras playas, porcentaje que es aún mayor en casi todos los casos, salvo en el de los alemanes, que, en proporción de un 12 por 100, afirman que éstas son malas. Pero incluso en este caso la opinión es realmente favorable.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 50

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría usted los campings?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que los campings mere- cen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	72	28	50	39	11
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	75	25	36	52	12
Franceses	(180)	73	27	44	41	15
Ingleses	(206)	76	24	63	33	4
Hispanoamericanos	(89)	73	27	66	30	4
Norteamericanos	(71)	89	11	64	36	—
Resto de Europa	(145)	63	37	48	38	14
Españoles en el extranjero	(23)	70	30	57	30	13
SEXO:						
Varones	(733)	71	29	49	41	10
Mujeres	(268)	78	22	55	36	9
EDAD:						
10-19	(103)	56	44	43	48	9
20-29	(305)	67	33	46	39	15
30-39	(169)	74	26	54	38	8
40-49	(176)	74	26	57	31	12
50 o más	(230)	86	14	57	43	—
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	78	22	45	41	14
Empleados y comerciantes	(177)	79	21	52	43	5
Trabajadores	(63)	69	31	52	32	16
Estudiantes	(176)	60	40	55	35	10
Sus labores	(84)	73	27	48	52	—
RELIGION:						
Católicos	(509)	71	29	49	41	10
Protestantes	(371)	75	25	48	44	8

Sólo un 28 por 100 opina sobre los campings, lo cual indica en parte la proporción de cuáles fueron sus usuarios. En primer lugar, parece que los que más frecuentaron los campings son los de menor edad y estudiantes, sobre todo del «resto de Europa» y españoles residentes en el extranjero. En cuanto a la opinión que los campings merecen, es en general buena (50 por 100) o regular (39 por 100), siendo los ingleses, hispanoamericanos y norteamericanos los que tienen una mejor opinión.

TURISMO

CUADRO 51

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría usted los albergues y refugios de turismo?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que los albergues y refugios de turismo merecen la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	75	25	64	28	8
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	77	23	39	57	4
Franceses	(180)	73	27	59	26	15
Ingleses	(206)	77	23	78	22	*
Hispanoamericanos	(89)	70	30	84	3	13
Norteamericanos	(71)	75	25	84	4	12
Resto de Europa	(145)	74	26	65	23	12
Españoles en el extranjero	(23)	65	35	74	26	—
SEXO:						
Varones	(733)	73	27	63	30	7
Mujeres	(268)	75	25	60	28	12
EDAD:						
10-19	(103)	57	43	51	42	7
20-29	(305)	72	28	54	32	14
30-39	(169)	71	29	65	21	14
40-49	(176)	79	21	71	29	—
50 o más	(230)	82	18	77	17	6
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	74	26	73	19	8
Empleados y comerciantes	(177)	80	20	60	35	5
Trabajadores	(63)	79	21	52	48	—
Estudiantes	(176)	64	36	55	31	14
Sus labores	(84)	79	21	57	33	10
RELIGION:						
Católicos	(509)	73	27	67	22	11
Protestantes	(371)	76	24	63	33	4

Muy pocos, un 25 por 100, opinan sobre los albergues y refugios de turismo. Parece que los españoles residentes en el extranjero y los hispanoamericanos son los que con mayor frecuencia han utilizado ese servicio. La mayoría opina bien de ellos, un 64 por 100, pero de manera especial los americanos del norte y del sur y los ingleses.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 52

Según sus experiencias personales en España, ¿cómo calificaría usted el trato personal que ha recibido?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, creen que el trato personal recibido merece la calificación de:		
				Bien	Regular	Mal
TOTAL	(1.007)	5	95	84	14	2
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	4	96	80	16	4
Franceses	(180)	3	97	92	6	2
Ingleses	(206)	5	95	82	16	2
Hispanoamericanos	(89)	1	99	93	7	—
Norteamericanos	(71)	11	89	89	11	—
Resto de Europa	(145)	12	88	80	19	1
Españoles en el extranjero	(23)	4	96	73	23	4
SEXO:						
Varones	(733)	6	94	84	14	2
Mujeres	(268)	4	96	85	13	2
EDAD:						
10-19	(103)	2	98	80	16	4
20-29	(305)	6	94	82	16	2
30-39	(169)	5	95	81	15	4
40-49	(176)	3	97	88	10	2
50 o más	(230)	8	92	89	11	*
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	5	95	84	14	2
Empleados y comerciantes	(177)	8	92	86	11	3
Trabajadores	(63)	2	98	84	16	—
Estudiantes	(176)	3	97	84	14	2
Sus labores	(84)	1	99	81	17	2
RELIGION:						
Católicos	(509)	6	94	88	11	1
Protestantes	(371)	5	95	79	18	3

De todo lo hasta ahora visto resulta que es precisamente el trato personal recibido lo que merece los mayores elogios. Un 84 por 100 dice que el trato ha sido bueno, y sólo un 2 por 100 afirma que éste fue malo. Los elogios proceden fundamentalmente de los franceses e hispanoamericanos, aunque todos ellos son buenos. Alemanes y españoles en el extranjero son los únicos que critican el trato algo más que los demás.

TURISMO

CUADRO 53

¿Cómo podríamos hacer más grata su próxima visita?

	<u>Total</u>		<u>Total</u>
Mejorando las carreteras (señales y baches)	18%	Estableciendo cocina internacional	2
Mejorando los servicios ferroviarios, aéreos, marítimos, de carretera	7	Más y mejores paradores	1
Mejorando los servicios de comunicación	1	Supresión de ruidos molestos.	3
Mejorando la organización turística en general	5	Continuando como están	7
Dando mayor agilidad a las formalidades aduaneras y administrativas	2	Mejora de todos los servicios.	2
Mejorando las condiciones sanitarias; más higiene y limpieza	6	El problema de los horarios...	1
Respetando los precios oficiales establecidos (nivel de vida caro. Timo por parte de algunos establecimientos)	6	Mejor información de los españoles en el extranjero	*
Facilitando mapas de ciudades, regiones, carreteras, monumentos y museos	1	Mejor trato en general	1
Mejorando los acondicionamientos en las playas	4	Otras respuestas	9
Hoteles más baratos y limpios y de mejor servicio	5	No piensan volver (no les gusta nada)	*
		Sin Respuesta	19
		TOTAL	(1.007)

Al preguntar cómo se podría hacer más grata su próxima visita, la mayoría se refiere a la mejora de las carreteras y, en general, a los transportes.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 54

¿Cuál es su opinión respecto al aspecto político en España después de su visita, comparándola con la que tuviera antes de venir?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen que su opinión respecto al aspecto político en España es ahora:		
				Mejor	Igual	Peor
TOTAL	(1.007)	19	81	43	50	7
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	27	73	34	58	8
Franceses	(180)	16	84	39	50	11
Ingleses	(206)	21	79	39	57	4
Hispanoamericanos	(89)	8	92	65	26	9
Norteamericanos	(71)	11	89	39	49	12
Resto de Europa	(145)	19	81	49	47	4
Españoles en el extranjero	(23)	22	78	50	45	5
SEXO:						
Varones	(733)	18	82	45	48	7
Mujeres	(268)	22	78	37	55	8
EDAD:						
10-19	(103)	18	82	31	53	16
20-29	(305)	23	77	40	50	10
30-39	(169)	18	82	45	45	10
40-49	(176)	18	82	53	45	2
50 o más	(230)	28	72	51	46	3
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	15	85	47	46	7
Empleados y comerciantes	(177)	22	78	37	58	5
Trabajadores	(63)	30	70	39	54	7
Estudiantes	(176)	12	88	32	54	14
Sus labores	(84)	26	74	56	39	5
RELIGION:						
Católicos	(509)	18	82	50	44	6
Protestantes	(371)	21	79	35	59	6

Como puede observarse, la mayoría de los que contestan creen que España es igual (50 por 100) o mejor (43 por 100) por lo que respecta a su aspecto político, de lo que opinaban antes de venir y sólo un 7 por 100 cree que la realidad es peor. Las críticas proceden preferentemente de los franceses y norteamericanos, así como de los jóvenes y los estudiantes. Pero en general, la opinión, incluso de éstos, es bastante favorable.

TURISMO

CUADRO 55

¿Cuál es su opinión respecto al aspecto económico en España después de su visita, comparándola con la que tuviera antes de venir?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen que su opinión respecto al aspecto económico en España es ahora:		
				Mejor	Igual	Peor
TOTAL	(1.007)	10	90	56	34	10
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	16	84	47	41	12
Franceses	(180)	7	93	60	32	8
Ingleses	(206)	9	91	55	34	11
Hispanoamericanos	(89)	1	99	56	35	9
Norteamericanos	(71)	7	93	60	26	14
Resto de Europa	(145)	10	90	59	33	8
Españoles en el extranjero	(23)	22	78	66	12	22
SEXO:						
Varones	(733)	9	91	55	35	10
Mujeres	(268)	12	88	56	33	11
EDAD:						
10-19	(103)	14	86	43	37	20
20-29	(305)	5	95	46	40	14
30-39	(169)	9	91	55	36	9
40-49	(176)	8	92	62	29	9
50 o más	(230)	16	84	67	29	4
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	6	94	57	34	9
Empleados y comerciantes	(177)	10	90	52	37	11
Trabajadores	(63)	21	79	55	37	8
Estudiantes	(176)	5	95	48	35	17
Sus labores	(84)	19	81	53	40	7
RELIGION:						
Católicos	(509)	9	91	61	30	9
Protestantes	(371)	12	88	49	40	11

Respecto al aspecto económico, la mayoría cree que éste es mejor (56 por 100) o que es igual (34 por 100), y sólo un 10 por 100 cree que es peor respecto a su opinión antes de venir. Las críticas proceden particularmente de los norteamericanos y españoles residentes en el extranjero, así como de los jóvenes y estudiantes.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 56

¿Cuál es su opinión respecto al aspecto social en España después de su visita, comparándola con la que tuviera antes de venir?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen que su opinión respecto al aspecto social en España es ahora ...		
				Mejor	Igual	Peor
TOTAL	(1.007)	13	87	43	43	14
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	23	77	30	45	25
Franceses	(180)	10	90	43	43	14
Ingleses	(206)	9	91	54	36	10
Hispanoamericanos	(89)	2	98	54	31	15
Norteamericanos	(71)	11	89	49	42	9
Resto de Europa	(145)	14	86	37	49	14
Españoles en el extranjero	(23)	22	78	33	55	12
SEXO:						
Varones	(733)	13	87	43	43	14
Mujeres	(268)	15	85	44	42	14
EDAD:						
10-19	(103)	12	88	45	36	19
20-29	(305)	8	92	38	47	15
30-39	(169)	14	86	36	44	20
40-49	(176)	15	85	48	39	13
50 o más	(230)	19	81	49	41	10
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	12	88	42	44	14
Empleados y comerciantes	(177)	17	83	39	43	18
Trabajadores	(63)	19	81	43	43	14
Estudiantes	(176)	5	95	38	41	21
Sus labores	(84)	20	80	45	45	10
RELIGION:						
Católicos	(509)	12	88	46	40	14
Protestantes	(371)	16	84	39	45	16

En general las opiniones son también favorables, por lo que respecta al aspecto social, aunque un 14 por 100 cree, en este sentido, que dicho aspecto es peor de lo que ellos creían antes de venir a España. Los alemanes, especialmente, son los que han encontrado peor el aspecto social. Por otra parte, ingleses e hispanoamericanos son los que se muestran más favorables hacia este aspecto social.

TURISMO

CUADRO 57

¿Cuál es su opinión respecto al aspecto cultural en España después de su visita, comparándola con la que tuviera antes de venir?

	Total	No opinan	Opinan	De los que opinan, dicen que su opinión respecto al aspecto cultural en España es ahora:		
				Mejor	Igual	Peor
TOTAL	(1.007)	13	87	45	47	8
NACIONALIDAD:						
Alemanes	(270)	19	81	37	58	5
Franceses	(180)	9	91	45	44	11
Ingleses	(206)	11	89	46	45	9
Hispanoamericanos	(89)	2	98	55	36	9
Norteamericanos	(71)	10	90	50	43	7
Resto de Europa	(145)	12	88	43	48	9
Españoles en el extranjero	(23)	22	78	49	39	12
SEXO:						
Varones	(733)	12	88	43	50	7
Mujeres	(268)	12	88	47	42	11
EDAD:						
10-19	(103)	10	90	50	39	11
20-29	(305)	7	93	40	47	13
30-39	(169)	12	88	39	51	10
40-49	(176)	15	85	42	54	4
50 o más	(230)	19	81	53	43	4
OCUPACION:						
Profesionales, gerentes y directivos	(382)	10	90	44	46	10
Empleados y comerciantes	(177)	14	86	41	53	6
Trabajadores	(63)	16	84	48	48	4
Estudiantes	(176)	3	97	46	42	12
Sus labores	(84)	25	75	41	56	3
RELIGION:						
Católicos	(509)	11	89	47	46	7
Protestantes	(371)	14	86	42	51	7

Finalmente, y respecto al aspecto cultural, la gran mayoría considera que dicho aspecto es mejor (45 por 100) o igual (47 por 100) de lo que esperaban. Sólo un 4 por 100 opina que ese aspecto es peor de lo que creían. Los americanos del norte y del sur son los que se han visto más favorablemente impresionados por el aspecto cultural de España, mientras que los franceses y los españoles residentes en el extranjero son los que han quedado peor impresionados.

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 58

¿Qué es lo que recuerda con más agrado de su viaje a España?

	<i>Total</i>
TOTAL	(1.007)
ASPECTOS SOCIO-CULTURALES	76%
Carácter de los españoles (buen humor, simpatía y amabilidad)	23%
Hospitalidad (honradez, generosidad, cortería, asistencia)	14
El pueblo español en general	14
Lengua, arte y cultura	7
Forma de vida de los españoles	3
Tradiciones (toros, folklore, fútbol)	8
Clima, playas y paisajes	21
Alojamientos	1
Lo barato de los precios	*
La cocina y los vinos	3
Encuentros agradables	3
Cuestiones políticas y económicas	1
No tengo ningún buen recuerdo	1
Organización turística en general	1
LUGARES GEOGRAFICOS	15%
Costa Brava	20%
Costa del Sol	*
Andalucía	13
Madrid y alrededores	20
Galicia	*
Costa cantábrica	7
Valencia y alrededores	*
Mallorca e Ibiza	7
Canarias	*
Castilla	7
Zona Pirinaica	*
Navarra	*
Extremadura	*
Otras regiones	26
Sin Respuesta	9%

Por último, a la pregunta de qué es lo que recordaban con más agrado de su viaje a España, la mayoría dio contestaciones relativas a aspectos socio-culturales. De éstos, se destacaron especialmente el carácter de los españoles, el clima, playas y paisajes, la hospitalidad y el pueblo español en general. Un 15 por 100 dio como respuesta el nombre de algún lugar geográfico concreto, destacando aquí la Costa Brava, Madrid y alrededores y Andalucía.

LOS MEDIOS DE COMUNICACION DE MASAS EN ESPAÑA*

Con este mismo título ha publicado una obra el Instituto de la Opinión Pública.

El primer trabajo que acometió el I. O. P., al poco tiempo de constituirse, fue el estudio de los medios de comunicación de masas en España. El proyecto quedó acabado en diciembre de 1963, y sus objetivos principales eran los de investigar seis de tales medios de comunicación (prensa, radio, televisión, cine, teatro y libros) en tres aspectos: características generales, análisis de contenido y análisis de audiencias. En junio de 1964 quedaban terminadas las dos primeras partes, y ese mismo mes se iniciaba la tercera, consistente en una encuesta que se llevó a cabo con una muestra por área del municipio de Madrid y en la que fueron entrevistadas 1.400 personas.

En agosto de 1964 se publicaron las dos primeras partes, mientras que los resultados de la encuesta, después de haber sido codificadas, están siendo tabulados mediante equipos electrónicos de proceso de datos y aparecerán en breve.

En las páginas que siguen pretendemos dar una breve idea de los rasgos más generales de este informe, que consta de dos volúmenes, con 1.084 páginas, 288 cuadros y 122 apéndices. Para mayor facilidad, seguiremos el índice de la obra, resaltando solamente aquellos hechos más importantes en cada caso.

PRENSA

Características generales.—Se estudian por separado diversas características generales, como localización, fecha de fundación, etc., de cinco categorías de publicaciones: prensa diaria, semanarios de los lunes, prensa no diaria, revistas y prensa extranjera.

En España existen 107 diarios, con una tirada media global de más de dos millones y cuarto de ejemplares por día, lo cual supone que se tiran 71 ejemplares por cada 1.000 habitantes, cifra relativamente baja comparada con la de otros países. Las provincias que cuentan con mayor número de diarios son Madrid (que tiene ocho), y Barcelona (que tiene 7). Solamente existe una provincia, Toledo, en la que no se edita ningún diario. El problema de la tirada de los diarios es uno de los más graves, debido a que es prácticamente imposible co-

(*) Instituto de la Opinión Pública: *Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España*, 2 vol., Madrid, 1964.

nocer cuál es la cifra real. En el informe del I. O. P. se reseñan cuatro relaciones distintas, siendo las diferencias entre unas y otras algunas veces de más del doble. Tomando las estimaciones más bajas, los diarios de mayor tirada serían: «ABC» (192.000 ejemplares), «La Vanguardia» (187.000), «Marca» (145.000), «Ya» (132.500) y «Pueblo» (122.000).

De los diarios que se publican en la actualidad, el más antiguo es el «Diario de Barcelona», creado en 1792, seguido de «El Faro de Vigo» (1853), «El Norte de Castilla» (1854), «Las Provincias» (1866) y «Diario de Cádiz» (1867).

Respecto a la propiedad, 62 diarios (el 58 por 100) son de propiedad privada, 41 pertenecen al Movimiento, dos al Estado, uno a la Iglesia y uno, por último, del que no tenemos datos. Sólo hay dos cadenas importantes de diarios en España, la del Movimiento, que está constituida por 41, y la de Editorial Católica, formada por cinco.

Únicamente existen seis diarios que se venden en toda España, cinco de ellos de Madrid («ABC», «Marca», «Ya», «Pueblo» y «Arriba») y uno de Barcelona («La Vanguardia»). Por otra parte, la provincia en que más diarios se venden es Madrid, donde aparte de los ocho diarios madrileños, se venden otros veintidós procedentes de provincias. Le sigue la provincia de Sevilla, en la que se venden un total de dieciocho diarios.

Pasemos ahora a los semanarios de los lunes. Se publican un total de 33, con una tirada media global de 728.550 ejemplares. El semanario de los lunes que tiene mayor tirada es el de Barcelona (118.000 ejemplares), que es al mismo tiempo el más antiguo (data de 1926). En cuanto a su propiedad, 27 de ellos (82 por 100) pertenecen a la Asociación de la Prensa, dos a la Delegación Nacional de Prensa del Movimiento, uno a los Servicios de Prensa Sindical, uno es de propiedad privada, y de dos de ellos no constan los datos. La difusión de los semanarios de los lunes, como parecía lógico esperar, es menor que la de los diarios, de forma que sólo los de Madrid y Valladolid se llegan a vender en once provincias.

El informe del Instituto de la Opinión Pública señala la existencia de 158 publicaciones de «prensa no diaria», de las que 30 corresponden a Barcelona y 16 a Baleares, siendo las más antiguas (de entre las existentes en la actualidad) las siguientes: «Mataró» (1856), «El Oriente de Asturias» (1866), «El Bidasoa» (1.880), «Las Riberas del Eo» (1881), «El Pirineo Aragonés» (1883), «Soller» (1885), «El Eco de Sitges» (1886), «El Auseva» (1891), «La Luz de Astorga» (1892) y «Flores y Abejas» (1894). En general, la «prensa no periódica» suele ser privada (53 por 100), aunque el 23 por 100 pertenecen al Movimiento, el 6 por 100 a la Iglesia, el 4 por 100 al Estado y del 12 por 100 no conocemos la propiedad.

En cuanto a revistas, se señala la existencia de 2.988, de las cuales la mayor parte suelen aparecer mensualmente (36 por 100) o trimestralmente (12 por 100). Veintinueve de las revistas que se publican en la actualidad datan de antes de 1900, pero la proporción mayor corresponde al período 1950-1959, en el que se han publicado el 23 por 100 de ellas. Clasificadas las revistas según su materia, resulta que el 20 por 100 tienen contenido religioso, el 15 por 100 se refieren a cuestiones pedagógicas, escolares, juveniles e infantiles, y el 12 por 100 son revistas científicas, técnicas y profesionales. Las revistas son, en

su mayoría, de propiedad privada (41 por 100) o de la Iglesia (23 por 100).

Finalmente, y refiriéndonos a la prensa extranjera de venta en España, podemos señalar que en total se vendió un promedio diario de 76.490 ejemplares correspondientes a 65 diarios de 10 países. Se observa que Gran Bretaña es el país de donde procede el mayor número de diarios (15) y el mayor de ejemplares (40.235), seguida de Francia (13 diarios y 24.825 ejemplares). Asimismo, se vendieron 12.765 ejemplares pertenecientes a 19 semanarios de seis países, siendo Francia el país que más y mayor número de semanarios vendió en España (10 y 10.680, respectivamente). En cuanto a las revistas, se vendieron 326 procedentes de 14 países y por un total de 244.756 ejemplares, siendo Francia y Estados Unidos los dos países de los que se importó mayor número de revistas (112 y 92, respectivamente) así como mayor número de ejemplares (137.019 y 39.345, respectivamente). En la actualidad hay en España 154 corresponsales extranjeros, que representan a 34 países; Estados Unidos y Alemania son los que tienen mayor número (33 y 31, respectivamente).

Análisis de contenido.—El análisis de contenido de prensa se realizó preferentemente sobre todos los periódicos de Madrid y Barcelona, estudiando solo parcialmente una muestra de 19 diarios del resto de España.

Con respecto a Madrid y Barcelona, por consiguiente, se presenta un análisis de la distribución porcentual del contenido total de cada periódico según distintas categorías (política internacional, política nacional, anuncios, etc.), y además un análisis de la publicidad, de la información gráfica, de los editoriales, de las colaboraciones, de los corresponsales en el extranjero, de los servicios obtenidos de las distintas agencias de prensa, y por último, un análisis comparativo de las primeras páginas. Debemos señalar, por otra parte, que el estudio compara, en todos los análisis anteriores, una muestra de diarios laborables con otra de domingos, ya que de todos es sabido que existen ciertas variaciones a este respecto. Los anuncios son, en general, la categoría a la que los diarios dedican más espacio. Así nueve diarios (de los trece de Madrid y Barcelona), dedican a los anuncios una proporción de su contenido total mayor que a cualquier otra materia. El diario que, proporcionalmente, concede mayor espacio a los anuncios (sin tener en cuenta los anuncios por palabras) es el «ABC» (45 por 100), y los que menos son el «Arriba», «Solidaridad Nacional», «La Prensa» (todos ellos 12 por 100). En general, parece ser que los conceptos a los que más publicidad dedican los diarios de Madrid y Barcelona son los de espectáculos, alimentación y bebidas.

Todos los periódicos de Madrid y Barcelona tienen más información gráfica de asuntos nacionales que de internacionales. Dentro de las nacionales, la mayor parte de la información gráfica, corresponde a cine y teatro, mientras que en los asuntos internacionales, casi toda la información gráfica se refiere a acontecimientos políticos.

Según el informe del Instituto de lo Opinión Pública, de los periódicos de Madrid y Barcelona, el «Arriba» y «El Diario de Barcelona» son los diarios que tienen mayor número de editoriales, mientras que «Solidaridad Nacional» y «El Correo Catalán» son los que tienen me-

nos. En general, todos los diarios dedican mayor número de editoriales a política interna española que a política internacional (incluso si se incluyen en esta última categoría los editoriales referentes a política exterior española). En general, la proporción de editoriales que suponen críticas a algún país, es mayor que la de los comentarios favorables. Los países más criticados parecen ser la U.R.S.S. y los Estados Unidos, aunque por motivos distintos, naturalmente. Los países más alabados en los editoriales suelen ser Estados Unidos y Alemania.

Los diarios que ofrecen mayor número de colocaciones parecen ser el «Ya» y el «Madrid», y los que menos, «Solidaridad Nacional» y «ABC». Las colaboraciones suelen tratar preferentemente sobre: asuntos deportivos y taurinos, espectáculos o colaboraciones culturales.

El diario que tiene mayor número de corresponsales en el extranjero es «La Vanguardia» (23), y el que menos, «Solidaridad Nacional», que no tiene ninguno propio al parecer. Los diarios que publican crónicas del extranjero con mayor frecuencia son el «ABC» y «La Vanguardia», y el lugar desde donde se envían más crónicas, en general, es París. Finalmente, «La Vanguardia» recibe crónicas desde 18 lugares diferentes, mientras que «El Alcázar» sólo parece tener contacto directo con tres lugares en el mundo.

En cuanto a los colaboradores en territorio nacional, el «ABC» es el que tiene mayor número (27), mientras que «El Alcázar» no parece tener ninguno. También es el «ABC» el diario que publica crónicas nacionales con mayor frecuencia. «Europa-Press» y «Efe» suelen ser las principales agencias de información desde el extranjero, mientras que «Europa Press», «Cifra» e «Hispania Press» figuran como las principales proveedoras de crónicas nacionales.

Por lo que se refiere al análisis de las primeras páginas, los conceptos que suelen constituir dichas páginas son la política internacional, la información gráfica y los anuncios.

Los diarios de la muestra elegida dejando aparte Madrid y Barcelona fueron los siguientes: «ABC» (Sevilla), «Alerta», «Amanecer», «Córdoba», «El Adelanto», «El Correo Español-El Pueblo Vasco», «El Diario Vasco», «El Correo de Andalucía», «El Faro de Vigo», «El «Heraldo de Aragón», «El Norte de Castilla», «El Pensamiento Navarro», «La Gaceta del Norte», «La Nueva España», «Levante», «Las Provincias», «La Voz de España», «Patria» y «Sur». Como en los diarios de Madrid y Barcelona, parecen ser los anuncios la categoría a la que se dedica una mayor proporción del espacio total de cada periódico.

RADIO

Características generales.—Existen en España 471 emisoras de radiodifusión, de las cuales, el 34 por 100 son del Movimiento, el 30 por 100 parroquiales, el 14 por 100 privadas, el 12 por 100 de la C.O.P.E., el 8 por 100 están en situación especial, y sólo el 3 por 100 son nacionales. Las provincias con mayor número de emisoras son Valencia (con 48), Barcelona (38) y Murcia (34), y las que tienen menos son Palencia y Soria, que sólo tienen una cada una.

Es importante señalar que sólo el 17 por 100 de las emisoras de radiodifusión están autorizadas para funcionar; si se tiene en cuenta

que un 4 por 100 tienen autorización provisional y que un 9 por 100 están en período de tramitación, todavía queda un 71 por 100 de las emisoras españolas que legalmente carecen de autorización y que sin embargo siguen funcionando. Las tres emisoras de mayor potencia son Radio Nacional de España (Majadahonda), que tiene 200 kws., Radio Nacional de España (Arganda), 120 kws. y Radio Nacional de España en La Coruña, 100 kws.

Las cadenas de emisoras más importantes son la S.E.R. (44 emisoras), R.A.T.O. (5), R.E.B.S.A. (3), Radio Nacional (13), C.E.S. (75), R.E.M. (24), C.A.R. (59) y C.O.P.E. (58).

Las emisoras de Madrid y Barcelona difieren bastante respecto a la publicidad. Mientras que las de Madrid, en conjunto, derivan el 45 por 100 de sus ingresos por publicidad de las guías comerciales, las de Barcelona sólo obtienen un 7 por 100 de sus ingresos por ese medio. En cambio, las emisoras de Barcelona suelen ingresar alrededor del 22 por 100 (en conjunto, claro está) mediante la publicidad de productos alimenticios, y de droguería y perfumería.

Análisis de contenido.—Solamente se pudieron estudiar, con vistas a su análisis de contenido, las siguientes emisoras: Radio Nacional de España en Madrid (en su Programa Nacional, Tercer Programa y Programa de Frecuencia Modulada), Radio Peninsular, Radio Madrid, La Voz de Madrid, Radio España de Madrid, Radio Juventud de España y Radio Intercontinental.

En general las emisoras de Madrid dedican alrededor de un tercio de su tiempo a música ligera, que es la categoría a la que más tiempo se dedica. De las emisoras privadas de Madrid, la que tiene más publicidad es Radio Intercontinental (27,35 por 100), y la que menos, Radio Juventud de España (7,78).

Merecen también atención las emisiones de Radio Nacional de España hacia el extranjero, que tiene 31 programas en lenguas diferentes; las más importantes son las que en español se hacen para Alemania y Francia, así como las que se dedican a Hispanoamérica.

TELEVISION

La TVE., nacida en 1956, cuenta en la actualidad con trece retransmisores distribuidos por España, siendo los más potentes los de Izaña (Tenerife) y Navacerrada (Madrid).

El 81 por 100 del tiempo total emitido por TVE. en 1963 lo fue desde Madrid, mientras que de Barcelona se emitió un 18 por 100, quedando un 2 por 100 que fueron las conexiones con Eurovisión. El 24 por 100 del total de tiempo emitido por TVE. se dedicó a programas de información general nacional e internacional, y el 13 por 100 a telefilmes, siendo estas dos las categorías más importantes. La publicidad sólo representó el 7 por 100 del tiempo, que a su vez estaba prácticamente tomado por tres productos: bebidas, alimentación y vestimenta.

C I N E

Según los datos recogidos en nuestro estudio existen en España 294 productoras de cine, de las que 138 son sociedades. El 75 por 100 de estas sociedades, que controlan el 83 por 100 del capital total de

éstas sociedades, están localizadas en Madrid. La Junta de Clasificación y Censura clasificó durante 1963 un total de 197 películas, de las cuales 110 fueron largometrajes.

Respecto a las películas publicitarias, la producción en 1963 alcanzó la cifra de 1.695.

El Estado, a través de la Junta de Clasificación y Censura ha subvencionado al 72 por 100 de las películas clasificadas en 1963, por un total de unos 145 millones de pesetas.

El número de distribuidoras nacionales de películas asciende a un total de 33, a las que hay que añadir 14 regionales y 148 de zona. Como siempre, la mayor concentración se da en Madrid, que cuenta con el 18,7 por 100 del total de distribuidoras de cine.

Parece ser que durante el año 1963, el 78 por 100 de las películas clasificadas eran extranjeras (el 25 por 100 americanas). El número de salas de proyección era alrededor de 8.000, de las cuales 995 se agrupan en 306 cadenas. El total de cine-clubs de que tenemos conocimiento es de 137.

Según el análisis de contenido realizado, de las 356 películas estrenadas en España en 1963, el 30 por 100 eran de nacionalidad norteamericana, y el 21 por 100 españolas, repartiéndose el 49 por 100 restante entre los demás países. El género predominante fue el de comedias (23 por 100), seguido del de guerra-policíaca-intriga (18 por 100) y del de aventuras (13 por 100). Es curioso señalar también que la mayor parte de las películas se basan en guiones originales para la pantalla, y que la mayor parte también se desarrollan en la época actual y en Europa.

Respecto a los documentales informativos, se produjeron, en 1963, 53 «Imágenes» y 512 «NO-DO» para España, 101 «NO-DO» para Portugal y 332 «NO-DO» para Hispanoamérica.

TEATRO

Durante el año de 1963 actuaron 84 compañías en 22 teatros de Madrid, poniendo en escena un total de 136 obras, de las que el mayor número fueron comedias.

En Barcelona, 28 compañías estrenaron 38 obras en 11 teatros, dando nuevamente la comedia el género más representado.

El número de salas de teatro en España es de 50, repartidas entre solo 13 provincias, de las cuales Madrid tiene 22 y Barcelona 12. Sin embargo, a estas cifras hay que sumar las de los cines que representan teatro, que en España sumaban 1.597.

Las subvenciones concedidas al teatro en 1963 ascendieron, más o menos, a 33 millones de pesetas.

El número de teatros de cámara es en la actualidad de 107, de los cuales 48 están localizados en Madrid. Y finalmente, de las 217 agrupaciones escénicas no profesionales, las mayores proporciones corresponden a Barcelona (45) y Madrid (21).

El autor que estrenó más obras en Madrid fue Alfonso Paso (diez de las 136 estrenadas), así como en Barcelona (7 de las 38).

LIBROS

El total de editores de los que se tiene información es de 1.015, de los cuales el 42 por 100 están localizados en Madrid y el 31 por 100

en Barcelona. La editorial más antigua es la de Editorial Hernando, S. A., fundada en 1824 en Madrid. La mayor parte de las editoriales son de propiedad privada individual (40 por 100) y sociedades anónimas (22 por 100). Parece ser que existen seis editoriales cuyo capital oscila entre los 25 y los 50 millones de pesetas, a saber: Labor, S. A., Salvat Editores, S. A., R. Sopena, S. A., Torrás Juvinya, S. A. y Vergara, S. A., todas ellas de Barcelona, más Espasa-Calpe, S. A., de Bilbao y Madrid.

Respecto a los distribuidores, que sumaban 239 en 1961, el 31 por 100 estaba localizado en Madrid y el 20 por 100 en Barcelona. Parece ser que la casa distribuidora más antigua es la de Herna Rodríguez (Zamora), fundada en 1780.

España importa libros de 14 países procedentes de 186 editoriales extranjeras, y parece ser que el número aproximado de ejemplares importados es de unos 35.000, casi todos ellos en inglés.

El número de obras editadas en 1963 fue de 13.981, correspondiendo la mayor parte a Barcelona (42 por 100) y Madrid (40 por 100). España dedica a artes y letras alrededor del 50 por 100 de su producción de libros, lo cual es una proporción alta en relación con otros países; por ello dedicamos poco a ciencias sociales (15 por 100) y a ciencias puras y aplicadas (15 por 100).

INFORMACION

POLLS

(Vol. 1.º, núm. 1, primavera 1965. Amsterdam)

Aparece la «Revista Española de la Opinión Pública» casi al mismo tiempo que, en Amsterdam, sale a la luz el primer número de una nueva publicación de carácter internacional, también sobre opinión pública: POLLS. La idea de esta nueva revista, como explican sus editores, responde a una necesidad cada vez más imperiosa por conocer qué es lo que se está haciendo en los diversos países sobre esta materia.

En la revista POLLS colaboran 62 centros de investigación correspondientes a 20 países, con la siguiente distribución: Australia (2), Austria (1), Bélgica (2), Brasil (1), Canadá (2), Dinamarca (3), Francia (3), Alemania (7), Gran Bretaña (4), India (2), Israel (1), Italia (2), Japón (5), Países Bajos (5), Noruega (2), Filipinas (1), Polonia (2), Sudáfrica (2), Suecia (3) y Estados Unidos (12).

El primer número de POLLS, que aprovechamos aquí para comentar, sólo tiene un artículo del profesor Henry Durant, director del Gallup Poll de Gran Bretaña, sobre las «Influencias indirectas sobre el comportamiento electoral», que se refiere fundamentalmente a las elecciones británicas del 15 de octubre de 1964. Hay también una breve presentación de la nueva revista por sus editores, en la que informan sobre el carácter que ésta tendrá.

Pero lo fundamental y más interesante de la revista es precisamente la parte dedicada a documentación, en la que se dan los resultados de las encuestas realizadas en una serie de países, sin comentarios o explicaciones. En este número 1.º se dan resultados de encuestas celebradas por diversos centros en Australia, Dinamarca, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Estados Unidos y Gallup Internacional.

Tratar de hacer un resumen del contenido de esta revista sería impropio e imposible, pero sí queremos resaltar su gran utilidad para todos los centros dedicados a este tipo de investigaciones, ya que constituye la mejor forma de comparar los resultados de unas investigaciones en determinado país con las de otro. Asimismo, es la única forma de poder comenzar a estudiar realmente lo que podría denominarse como opinión pública internacional.

Deseamos suerte a esta nueva publicación, por consiguiente, y esperamos cooperar con ella a partir de este momento.

LOS ENCUENTROS FRANCO - ALEMANES DE JUVENTUDES

ENCUESTA ESPECIAL DEL INSTITUTO DE ENCUESTAS SOCIALES Y DE LA
OPINION PUBLICA «EMNID», ALEMANIA

(Septiembre 1963)

Por iniciativa de la Oficina Franco-Alemana para la Juventud, el Instituto Francés de la Opinión Pública y el Instituto «EMNID», de Bielefeld (Alemania), han realizado una encuesta entre los jóvenes de 15 a 24 años de edad de sus respectivos países sobre los intercambios juveniles franco-alemanes, cuyo informe está fechado en septiembre de 1963.

Las preguntas pueden ser agrupadas en tres temas. Con referencia a la actitud, opinión y comportamiento de los jóvenes franceses y alemanes con respecto al país vecino y sus habitantes, se han obtenido los siguientes datos (nosotros daremos, en cada caso, únicamente las respuestas que han obtenido mayor proporción de adhesiones): un 68 por 100 de los jóvenes alemanes tienen «muy buena» o «buena» opinión sobre Francia, clasificando este país en quinto lugar entre una lista de nueve, después de Austria, Suecia, Holanda y Estados Unidos; un 47 por 100 de los jóvenes franceses tienen «muy buena» o «buena» opinión sobre Alemania, clasificando este país en sexto lugar entre una lista de siete, después de Italia, España y Holanda, Estados Unidos y, finalmente, Inglaterra. Un 45 por 100 de los alemanes consideran que los franceses son «poco trabajadores y poco aplicados»; un 83 por 100 de los franceses consideran a los alemanes «trabajadores y aplicados». En los dos países cuatro jóvenes de cada diez estiman que juzgan a sus vecinos con más benevolencia que la generación precedente. Un 48 por 100 en Alemania y un 42 por 100 en Francia opinan que los rendimientos alemanes son superiores a los rendimientos franceses. Los alemanes caracterizan positivamente a los franceses como muy corteses, encantadores, alegres, abiertos, vivos de espíritu, muy acogedores y progresivos; negativamente, como perezosos, antipáticos, superficiales, frívolos, arrogantes y nacionalistas. Los franceses piensan que los alemanes son trabajadores, disciplinados e inteligentes, pero también que rinden culto a la autoridad, que son materialistas, pesados, retorcidos, sumisos y «chauvinistas». En

general, las opiniones sobre el otro país se transforman, después de una estancia en él, en un sentido, por un lado, menos extremado y, por otro lado, más favorable.

Citando, siempre por este orden, a los jóvenes alemanes y a los franceses, un 81 por 100 y un 73 por 100 de ellos, respectivamente, opinan que las relaciones entre los dos países han mejorado; pero, según un 58 por 100 y un 55 por 100, estas relaciones no deberían ser más estrechas que las mantenidas con otros países; relativamente a las posibilidades concretas de mejorar las relaciones entre los dos países, el 68 por 100 de los alemanes consideran más adecuados los conocimientos personales trabados mediante los viajes individuales, mientras que un 55 por 100 de los franceses se inclinan por la organización de «encuentros» de jóvenes.

En cuanto a la extensión, género, características y consecuencias de los contactos que han desarrollado entre sí los jóvenes alemanes y franceses: un 64 por 100 han estado ya y un 60 por 100 no han estado todavía, respectivamente, en el extranjero; un 18 por 100 de los jóvenes alemanes ha estado en Francia y, un 13 por 100 de los franceses, en Alemania; un 35 por 100 y un 38 por 100 de los que no han ido al otro país lo explican por la falta de dinero suficiente; el motivo del viaje, en su caso, era, para un 72 y un 71 por 100, vacaciones y reposo; un 88 por 100 y un 87 por 100 califican sus experiencias en el país vecino como «muy buenas» o «buenas»; un 50 por 100, en ambos casos, ha establecido relaciones duraderas; el 70 por 100 de los jóvenes alemanes que han ido a Francia y han establecido allí relaciones duraderas, hablaban bien francés; el 94 por 100 de los que no han establecido tales relaciones no hablaban francés.

Finalmente, la tercera parte de la encuesta, relativa al desarrollo de estos intercambios y sus posibilidades, nos revela que un 75 por 100 y un 61 por 100 de los jóvenes alemanes y franceses conocen la existencia del tratado franco-alemán; de éstos, más de un 80 por 100, en ambos casos, le son favorables; la creación de la Oficina Franco-Alemana para la Juventud es «muy interesante» para un 55 por 100 y un 52 por 100; un 25 por 100 y un 19 por 100 han conversado ya con jóvenes del país vecino; un 85 por 100 y un 64 por 100 están dispuestos a consagrar una parte de su tiempo a encuentros juveniles; pero, una parte de su presupuesto, sólo el 60 por 100 y el 40 por 100; a un 36 por 100 y un 52 por 100 les gustaría visitar el país vecino «con toda certeza»; de los que no lo han vistado, la falta de interés particular ha sido el motivo para el 41 por 100 de los alemanes; falta de dinero, para el 39 por 100 de los franceses.

REUNIFICACION Y OPINION PUBLICA ALEMANA

E. P. NEUMANN, separata de «Die Politische Meinung». Encuesta del Instituto de Demoscopia de Allensbach, Alemania
Enero 1964, cuaderno 91

«El Instituto de Demoscopia de Allensbach» realiza periódicamente encuestas entre la población de Alemania Occidental sobre el conjunto de problemas relativos a la reunificación de su país, cuyos datos vemos comentados en una separata de «Die Politische Meinung», enero de 1964, cuaderno 91, por E. P. NEUMANN.

La cuestión introductoria en tales encuestas dice así: «¿Cuál es en la actualidad el problema más importante del que nos deberíamos ocupar en Alemania Occidental?» «La reunificación», contesta el 31 por 100 más, preocupados por una mejora de la situación económica y un 15 por 100, que se deciden por el mantenimiento de la paz mundial. A estas respuestas siguen otras que alcanzan menores porcentajes.

Sin embargo, «la reunificación» no ha sido siempre la respuesta que ha contado con mayor número de adhesiones, como vemos en el siguiente cuadro, haciendo notar el autor del artículo mencionado que la preocupación por ella ha avanzado junto con el desarrollo económi-

PREGUNTA: «¿Qué es lo que considera usted como la cuestión más importante, con la que nos deberíamos ocupar hoy, en general, en Alemania Occidental?»

	Reunificación	Mantener la paz, equilibrio entre Oriente y Occidente	Mejora de la economía
	%	%	%
1951, octubre	18	20	45
1952, julio	23	24	33
1953, enero	17	17	37
1955, enero	34	16	28
1956, enero	38	13	22
1957, enero	43	17	18
1959, enero	45	16	15
1960, enero	46	16	14
1961, febrero	35	19	20
1962, febrero	30	26	20
1963, enero	31	15	21

co y la satisfacción de las necesidades primarias. «En tanto los hombres estén ocupados principalmente en resolver lo primario, la satisfacción del apetito, la lucha contra el frío, no serán capaces, por término medio, ni tendrán la voluntad de preocuparse por lo común, por lo público. Cierta bienestar es el supuesto para que los pueblos muestren un comportamiento político medianamente razonable.»

¿Hay esperanzas en la solución de este problema? Según los últimos datos recogidos en este artículo, un 46 por 100 de los consultados creen que la reunificación tardará años en producirse y, un 45 por 100, que no existen perspectivas (pacíficas). El 65 por 100 opina que se debe mantener expresa constantemente la pretensión de reunificación, mientras que el 25 por 100 cree que se debe abandonar al trabajo del tiempo. El 54 por 100 espera que la reunificación se produzca algún día, mientras que el 30 por 100 opina que ya no es posible. La división de su país es sentida por un 53 por 100 de los alemanes occidentales como un estado completamente insoportable, mientras que un 32 por 100 de ellos opina que la población, en su conjunto, se ha ido acostumbrando a ella poco a poco.

Con respecto a esta última cuestión, el siguiente cuadro nos muestra unas diferencias, curiosas aunque ligeras, según la edad o la orientación política de los consultados.

PREGUNTA: «¿Cree usted que la división de Alemania es un estado completamente insoportable o diría que nos hemos acostumbrado a ella poco a poco?»

JULIO 1963

	Insopor- table %	Acostum- brado %	Indecisos %	
<i>Grupo de edad:</i>				
16-29 años	44	40	16	= 100
30-44 años	52	34	14	= 100
45-50 años	56	28	16	= 100
60 años y más	66	22	12	= 100
<i>Orientación Política:</i>				
Simpatizantes y miembros de la Unión Cristianodemócrata-Unión Cristiano- social	56	32	12	= 100
Del Partido Socialdemócrata de Ale- mania	57	30	13	= 100
Del Partido Demócrata libre	54	34	12	= 100

Algunas preguntas, relativas a cuestiones largamente controvertidas en la política interna de la República Federal, obtienen las siguientes respuestas: un 18 por 100 de los consultados estarían dispuestos a renunciar a la reunificación, de modo formal y definitivo, si, mediante ello, los habitantes de Alemania Oriental pudiesen vivir en libertad, mientras que un 48 por 100 no estarían dispuestos a ello; la «seguridad frente a los rusos» es una cuestión más importante para el 55 por 100 que la unidad de Alemania, y el 30 por 100 opinan lo contrario; por la reunificación, el 51 por 100 no estarían dispuestos a renunciar a ninguna de las tradicionales libertades democráticas; de los que sí estarían dispuestos a renunciar a alguna de ellas, la mayor proporción, un 8 por 100, se deciden por la inviolabilidad de la correspondencia;

7 la menor proporción, un 2 por 100, por la libertad de hacer con su propiedad lo que se quiera; un 42 por 100 estaría a favor de un plan que se propone para entregar una parte importante de los ingresos individuales si, con ello, se consiguiese la reunificación; un 54 por 100 estaría en contra de ese plan; un 23 por 100 creen que Estados Unidos reconocerá algún día la división de Alemania para llegar a un «entendimiento con los rusos», mientras que un 44 por 100 son de la opinión contraria.

Finalmente, E. P. Neumann recurre a la conocida distinción de Tönnies entre comunidad y sociedad para, basándose en los datos de estas encuestas, responder a otra cuestión muy controvertida afirmando que la perseverancia de los alemanes occidentales en el deseo de reunificación se explica por su consciencia de formar, junto con sus compatriotas de Alemania Oriental, una comunidad en el sentido del pensador mencionado.

Congresos, conferencias y reuniones nacionales e internacionales anunciados para 1965-1966

- 28-30/IV.—II Conversaciones sobre TV. infantil. Madrid.
 4/V.—XVIII Asamblea Mundial de la Salud. Ginebra.
 23-25/V.—Deutsche Gesellschaft für Sozialmedizin. Berlín.
 VI.—III Simposio Europeo de la Conferencia Internacional de Trabajo Social. Amsterdam.
 25-28/VIII.—Reunión de la Sociedad Internacional de Psicología. Halifax.
 29-VIII/15-IX.—Cursillos de Familia Española. Santander.
 1-9/IX.—Jornadas de estudios sobre el Africa Negra. Havre.
 3-10/IX.—XXIII Congreso Internacional de la Unión Internacional de Psicología. Tokyo.
 13-18/IX.—Mesa redonda sobre promoción social y desarrollo. Santa Cruz del Valle de los Caídos.
 13-29/IX.—XXXV Sesión del Instituto Internacional de Estadística. Belgrado.
 7-16/X.—XXXI Conferencia Anual de la Federación Internacional de Documentación. Wansington.
 12-14/X.—X Reunión Anual de la Sociedad Española de Psicología. Madrid.
 XI.—XIII Conferencia Bienal de la F. A. O. Roma.
 1965.—Asamblea general anual del Comité Internacional de Documentación de las Ciencias Sociales. Budapest.
 4-11/9/1966.—Internacional Sociological Association with World Congress of Sociology. Evian.

7 la menor proporción, un 2 por 100, por la libertad de hacer con su propiedad lo que se quiera; un 42 por 100 estaría a favor de un plan que se propone para entregar una parte importante de los ingresos individuales si, con ello, se consiguiese la reunificación; un 54 por 100 estaría en contra de ese plan; un 23 por 100 creen que Estados Unidos reconocerá algún día la división de Alemania para llegar a un «entendimiento con los rusos», mientras que un 44 por 100 son de la opinión contraria.

Finalmente, E. P. Neumann recurre a la conocida distinción de Tönnies entre comunidad y sociedad para, basándose en los datos de estas encuestas, responder a otra cuestión muy controvertida afirmando que la perseverancia de los alemanes occidentales en el deseo de reunificación se explica por su consciencia de formar, junto con sus compatriotas de Alemania Oriental, una comunidad en el sentido del pensador mencionado.

Congresos, conferencias y reuniones nacionales e internacionales anunciados para 1965-1966

- 28-30/IV.—II Conversaciones sobre TV. infantil. Madrid.
 4/V.—XVIII Asamblea Mundial de la Salud. Ginebra.
 23-25/V.—Deutsche Gesellschaft für Sozialmedizin. Berlín.
 VI.—III Simposio Europeo de la Conferencia Internacional de Trabajo Social. Amsterdam.
 25-28/VIII.—Reunión de la Sociedad Internacional de Psicología. Halifax.
 29-VIII/15-IX.—Cursillos de Familia Española. Santander.
 1-9/IX.—Jornadas de estudios sobre el Africa Negra. Havre.
 3-10/IX.—XXIII Congreso Internacional de la Unión Internacional de Psicología. Tokyo.
 13-18/IX.—Mesa redonda sobre promoción social y desarrollo. Santa Cruz del Valle de los Caídos.
 13-29/IX.—XXXV Sesión del Instituto Internacional de Estadística. Belgrado.
 7-16/X.—XXXI Conferencia Anual de la Federación Internacional de Documentación. Wansington.
 12-14/X.—X Reunión Anual de la Sociedad Española de Psicología. Madrid.
 XI.—XIII Conferencia Bienal de la F. A. O. Roma.
 1965.—Asamblea general anual del Comité Internacional de Documentación de las Ciencias Sociales. Budapest.
 4-11/9/1966.—Internacional Sociological Association with World Congress of Sociology. Evian.

ASOCIACION INTERNACIONAL DE SOCIOLOGIA

VI CONGRESO MUNDIAL DE SOCIOLOGIA

Evian (Francia), 4-11 septiembre 1966

PROGRAMA PROVISIONAL

I.—UNIDAD Y DIVERSIDAD EN SOCIOLOGIA.

1. Teoría general
 - Sociología y ciencia del hombre.
 - Ideología y sociología.
 - Escuelas nacionales.
2. La investigación empírica.
 - La imagen del hombre y selección de hipótesis.
 - Grado de objetividad de los métodos de observación y análisis.

II.—SOCIOLOGIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.

1. Aspectos sociológicos de la estrategia de la paz en la era atómica.
 - Carácter del problema.
 - Conflictos tradicionales y nuevas formas de tensión.
2. Estructuras sociales, dependencia, independencia.
 - Las nuevas naciones.
 - Desarrollo económico y autonomía política.
 - Conciencia nacional.
 - Occidentalización y culturas tradicionales.
3. Papel de los diferentes grupos sociales en las relaciones internacionales.
 - Las clases sociales y la vida internacional.
 - Sociología de las organizaciones internacionales, de la diplomacia, de las misiones de expertos.
 - Estratificación de las corrientes de opinión.
 - Los grupos militares.
 - Los grupos de presión.

III.—MESAS REDONDAS.

- a) Investigaciones internacionales de tipo comparativo.
- b) Sociología de la educación y del desarrollo.
- c) Problemas de la documentación en sociología.
- d) La enseñanza de la sociología.

IV.—REUNIONES DE LOS COMITES DE INVESTIGACION.

Lista de los comités :

1. Estratificación y movilidad social.
2. Sociología del trabajo.
3. Sociología urbana.
4. Sociología de la familia.
5. Comunicación de masas.
6. Sociología política.
7. Sociología siquiátrica.
8. Sociología de las religiones.
9. Tiempo libre y cultura popular.
10. Sociología del derecho.
11. Sociología de la educación.
12. Sociología de la medicina.

Informaciones ulteriores indicarán los nombres de los presidentes de cada sección, a quienes podrán dirigirse los participantes que deseen presentar alguna comunicación.

Dirijan toda la correspondencia a :

ASSOCIATION INTERNATIONALE DE SOCIOLOGIE.
Case Postale, 141, Les Acacias.
Genève, 24, Suiza.

SECCION
BIBLIOGRAFICA

LA ERA INDUSTRIAL COMO ERA DEL OCIO

Entre las muchas novedades que la era industrial ha deparado al hombre, no es de las menores la extensión universal del tiempo dedicado al ocio. Este fenómeno social de nuestra época está suscitando la atención de muchos estudiosos y un buen ejemplo de esa atención es el libro de Dumazedier: *Hacia una civilización del ocio*, recientemente traducido al castellano (1).

La primera observación que ha de hacerse sobre el libro es la de que se trata de un estudio basado en fuentes experimentales y no en una mera elaboración discursiva, lo cual hace posible una buena y precisa delimitación del tema. El problema del ocio no suele ser bien comprendido y hay bastante confusión sobre su significado. Aparte de los que siguen aferrados a la concepción clásica griega del ocio como contemplación, están los que identifican el ocio con un «dolce far niente». Incluso personas como el arquitecto señor Fisac, creen que el ocio es «tumbarse a la bartola» y «no pensar en nada». Pues bien, el ocio de nuestros días es un ocio de masas y, sin que esté

excluido de él el ocio contemplativo, este último no es suficiente para abarcar la amplia gama de actividades que el hombre industrial realiza en su tiempo libre. Por eso nos parece bastante acertada la definición de Dumazedier: «El ocio es un conjunto de ocupaciones a las que el individuo puede dedicarse voluntariamente, sea para descansar o para divertirse, o para desarrollar su información o formación desinteresada, su voluntaria participación social o su libre capacidad creadora, cuando se ha liberado de sus obligaciones profesionales, familiares y sociales».

Si entendemos el ocio según la anterior definición, única, a mi juicio, susceptible de corresponder a nuestra realidad social, es evidente que nuestra época ofrece unos caracteres radicalmente distintos de cualquier otra. Por un lado, el ocio se ha extendido a todos y, lejos de ser un ocio minoritario, como ocurría en Grecia, se ha convertido en patrimonio común del individuo, sea cual sea su condición. Por otra parte, el ocio de la era industrial es distinto al de otras épocas y tal vez resulte útil ver el contraste.

En la cultura griega, aparece una extraordinaria valoración del ocio, hasta el punto de que el trabajo se ve como la condición necesaria del ocio. «Estamos no ociosos —es de-

(1) J. DUMAZEDIER: *Hacia una civilización del ocio*, Editorial Estela. Barcelona, 1964; 345 páginas.

cir, trabajamos—, decía Aristóteles, para tener ocio.» Este ocio consistía en la contemplación y búsqueda de la verdad y la belleza y, en consecuencia, era el supuesto de toda vida intelectual, contrario al significado adquirido posteriormente en el lenguaje corriente, en el sentido de ociosidad. Era un ocio fecundo y creador, que delineaba la espiritualidad humana, clave del progreso y de la cultura. No es de extrañar, pues, que las grandes cabezas de todos los tiempos lo hayan cantado y exaltado, y que, modernamente, se duelan de la invasión de las distracciones de masas.

Ahora bien: como ha señalado Aranguren, no ha de olvidarse que el ocio griego era patrimonio de una minoría y que el supuesto social que hizo posible dicho ocio fue la esclavitud. Grandes masas de hombres trabajaban en una situación inhumana para posibilitar el ocio del estamento privilegiado, que se deleitaba en una contemplación frutiva y estética, al margen de cualquier consideración por los desgraciados que sostenían su privilegio con el trabajo esclavo. Su conciencia, por otra parte, estaba tranquila: era tan natural la esclavitud del ilota como la preeminencia del noble ciudadano. Aristóteles dirá, y con pasmosa tranquilidad, que la esclavitud está en la naturaleza de las cosas y la aristocracia griega disfrutó de su ocio contemplativo sin remordimientos ni pesares.

Durante la Edad Media, las cosas siguen parecidas. Hay una clase ociosa, según la terminología de Thorstein Veblen, alejada de todo trabajo productivo, que lleva una vida de opulencia. Su actividad, algunas veces es contemplativa; otras, se reduce a cacerías o prácticas guerreras. En el fondo, es una actividad ociosa y el trabajo

manual es vilipendiado. Las artes serviles señalarán con una impronta negativa al que las cultiva y la distinción y el rango se alcanzan por la abstención ostensible de todo trabajo útil.

Con el mundo moderno va a cambiar la situación. La modernidad trae consigo una nueva y decisiva valoración del trabajo, especialmente llevada a cabo por la Reforma protestante. Aparece un sentido religioso de la profesión y del trabajo, los hombres se justifican en su propia actividad y el no trabajar es una falta grave. Lutero y, sobre todo, Calvino, impulsan esta nueva ética que, según Max Weber, dará origen al capitalismo. La consecuencia va a ser un exceso de trabajo, una disminución de la cultura, del ocio y la desaparición del ocio ostensible como indicador de poder social y distinción. Pero es curioso que, al lado de esta «religión del trabajo», aparezca ya una dirección que valora el ocio para todos: es la dirección teórica que señalaron las Utopías. Tomás Moro, en su ciudad imaginaria, organiza las cosas de modo que nadie trabaja más de seis horas diarias y Tomás Campanella, en *La Ciudad del Sol*, aún acorta más la jornada laboral, dejándola reducida sólo a cuatro horas.

Pero una cosa son las utopías y otra la realidad inmediata. La realidad es que, a medida que pasa el tiempo, el trabajo es agotador para la mayoría de la población. La revolución industrial se hace con una explotación despiadada de las fuerzas de trabajo y en medio de aquella sociedad miserable y pobre, el hombre trabajador no tiene tiempo ni ocio alguno. La jornada de trabajo es agotadora, los niños comienzan su trabajo de muy corta edad, el analfabetismo es enorme y el tiempo libre, prácticamente, apenas es suficiente para poder re-

poner fuerzas para el trabajo del día siguiente. Así como el salario es el mínimo que permite la supervivencia y la reproducción de la especie, según establece la ley de bronce del salario, igualmente la ley de bronce del trabajo, podríamos decir, establece que el descanso es tan sólo el mínimo necesario para poder seguir trabajando al día siguiente. Si no se obliga a una jornada mayor, es porque al día siguiente el obrero no podría trabajar debido a la fatiga excesiva.

Esa era la situación en el siglo XIX y esa es la situación que se encuentra Marx, cosa que olvidan muchos críticos, por principio, de sus doctrinas. El movimiento de Marx y el de otras teorías afines, organiza la lucha sindical y, poco a poco, se va ganando tiempo a la jornada. Se lucha por reducir las horas de trabajo y por evitar el trabajo de niños, mujeres y ancianos. Al mismo tiempo, el progreso técnico consigue aumentar la productividad y, consecuencia de todo ello, es la llegada de nuestra época, en la que aparece, por vez primera, el fenómeno del tiempo libre para todos. La jornada se ha reducido a ocho horas y, en algunas partes, a siete: se generaliza la semana de cinco días o de cinco días y medio y se consiguen vacaciones anuales retribuidas. Sin duda alguna, estamos en unas circunstancias muy distintas de las del siglo XIX, pero también diferentes de las de la Grecia clásica. La gente tiene tiempo libre y quiere divertirse. El progreso técnico sigue creciendo y cabe pensar en un futuro con muy pocas horas de trabajo. Ello conduce a muchos optimismos y algunos, como Denis de Rougemont, sueñan con una era feliz de ocios, de la que habrán desaparecido los problemas sociales. Es la nueva utopía del ocio

que, por desgracia, no está aún tan cercana como creen los optimistas.

De todas formas, un hecho es claro: la gente, de todas las clases, tiene tiempo libre y, lo que es más importante, valora mucho ese tiempo. A la religión del trabajo ha seguido una religión del ocio. El trabajo actual, en una gran medida, se ha convertido en un trabajo mecánico y rutinario, desprovisto de iniciativa y despersonalizador del individuo. Es un trabajo «desmenuzado», en «migajas», como dice el sociólogo francés Georges Friedmann. El hombre se siente alineado en ese trabajo mecánico y todos recordamos a aquél pobre diablo de la película «Tiempos modernos», convertido en un eslabón más de la cadena. Siendo esto así, y a pesar de la humanización creciente del trabajo —con lugares acogedores, música en el trabajo, etcétera— no es de extrañar que el individuo sueñe con su tiempo libre, para poder dedicarse a lo que él quiera, libre de compromisos y de trabas. Llegamos, pues, al momento de preguntar. Bien, el individuo actual valora sobre todo su ocio, pero ¿ese ocio es semejante al ocio de la cultura clásica? Por supuesto, no. Hay, sin duda, gentes en nuestra época que tienen unos ocios parecidos a los del mundo griego, pero son una minoría. Lo normal es emplear el tiempo libre de forma muy diversa: haciendo deporte, leyendo, asistiendo al cine, al teatro o a espectáculos deportivos, viendo la TV., oyendo la radio, bailando, reuniéndose con amigos en un bar o en una cafetería, pescando, pintando, coleccionando objetos... La gama de actividades es muy amplia, pero, en cualquier caso, muy distinta del clásico ocio griego. Por consiguiente, nosotros llamaremos ocio, a todas las actividades que el hombre realiza de una forma voluntaria en

su tiempo libre, en el sentido que señala la definición de Dumazedier, citada más arriba.

Este ocio es muy interesante. Puesto que el hombre, en el trabajo, con la mayor frecuencia, queda reducido a un elemento pasivo donde se frustra el desarrollo de su personalidad, es en el tiempo libre donde puede formarse y lograr una auténtica vida personal. Pero, por desgracia, el hombre tiende a seguir en sus ocios la corriente general, movido por el ejemplo de masas y dejar ir sus gustos en la dirección que sigue todo el mundo y que señalan la publicidad y los medios de comunicación de masas. El individuo se masifica no sólo en el trabajo, sino también en las diversiones. Por ello es muy necesario estudiar el tiempo libre y planear su mejor utilización. La sociedad y el Estado han de comprender que si es importante la reglamentación del trabajo no lo es menos la planificación del ocio, pues en él se puede lograr un gran desarrollo de las fuerzas individuales. Pero, para planear, es preciso, primero, conocer. El Centro Nacional de estudios sociológicos de Francia y, sobre todo, el grupo «Sociologie du loisir et de la culture populaire» está llevando a cabo una importantísima labor y su ejemplo debería servir de estímulo para que los responsables —léase Estado español— impulsaran la creación y funcionamiento de un centro similar en nuestro país, dotándolo de los recursos necesarios. Recursos que —es preciso de-

cirlo —han de ser bastante cuantiosos, porque la investigación social —como toda investigación— es cara. Mientras esto no ocurra, iremos, como en tantas otras cosas, dando palos de ciego y caminando a tientas en cualquier intento de preocuparnos por una cultura y educación popular, de masas o como quiera llamársele...

Apoyado en el trabajo de ese centro, Dumazedier ha escrito el libro que ha suscitado esta nota. Libro interesante y documentado, donde se tratan ampliamente una serie de temas relativos al mundo del ocio. Dumazedier estudia el uso que se hace del tiempo libre, las relaciones entre el trabajo y el ocio, la familia y el ocio, la asistencia al cine y al teatro, la audiencia de radio y televisión, la lectura, el deporte, los «hobbies» personales, etcétera. Y todo ello dentro de una concepción general de la cultura de nuestra época, que da al libro alcances más amplios de los de una mera síntesis estadística, que ya por sí sola sería muy útil.

En definitiva, el libro de Dumazedier es una buena aportación a la sociología del ocio y una invitación para estudiar, entre nosotros, una cuestión de tan palpitante actualidad. De momento, y gracias al Instituto de la Opinión Pública, he comenzado un modesto estudio que espero pueda arrojar alguna luz sobre el uso que nuestras gentes hacen de su tiempo libre. Y, para ese estudio, el libro de Dumazedier me ha sido útil.

Luis González Seara.

LA OPINION PUBLICA Y LA DEMOCRACIA AMERICANA *

Comienza Key haciendo una serie de consideraciones acerca de la importancia actual de la opinión pública en toda acción política, ya que los gobiernos desean la aquiescencia del mayor número de individuos que apoyen sus decisiones.

Para Key es, a partir de la Revolución Francesa, con la nueva participación del pueblo en el quehacer político, cuando se comienza a tener en cuenta la opinión pública, dando un nuevo color a las relaciones entre gobernantes y gobernados, al permitir, en definitiva, que de algún modo participen en las grandes decisiones estatales.

Parece ser que para el autor la razón de ser de la importancia del conocimiento de la opinión, como punto de partida en las decisiones estatales, es una consecuencia directa de la ideología democrática; la participación popular, el conocimiento de sus inquietudes para plasmarlas y resolverlas, empleando las más avanzadas técnicas de la investigación social, ha sido el marchamo final de la fe en el público. Y ha sido precisamente en América, en los años que precedieron a la primera Guerra Mundial,

cuando se libraron las batallas fundamentales contra los privilegios y se comenzó a escuchar la voluntad popular. Políticos y legisladores comenzaron, desde entonces, a intentar seguir en sus decisiones las directrices que el pueblo les marcaba.

Todas estas consideraciones sobre la iniciación de la toma de contacto con la opinión pública y la importancia que empezó a tener dentro de los problemas políticos, no parece que tenga una adecuación con el momento presente, en la que no se le da toda la relevancia que parecía pudiese llegar a tener en un principio.

El libro del profesor Key es un libro importante dentro de la teoría de la opinión pública, libro importante en cuanto a la difusión que ha tenido y por todo el desarrollo que lleva a cabo —dentro de la teoría clásica de la opinión pública— de sus fundamentos teóricos. Viene no a destruir la fe a ultranza en la opinión pública, como la existente —según él mismo nos dice— antes de la primera Guerra Mundial, sino al indebido uso que se ha hecho de ella, y de lo difícil que resulta tenerla en cuenta cuando las decisiones políticas están en unas cuantas manos y la opinión difícilmente llega

(*) V. O. KEY, Jr.: *Public Opinion and American Democracy*. Alfred A. Knopf. New York, 1963; 566 págs.

a conocer de todos los problemas políticos. Pero es demasiado pronto, nos indica, para afirmar que los gobiernos democráticos puedan ignorar la opinión pública: su realidad pesa de tal forma que es necesario tenerla en cuenta, ya sea para seguirla, ya sea para modificarla. Tanto es así que incluso las dictaduras se ven impelidas a escucharla.

El determinar la opinión, continúa, no es, además, de un simplismo tan claro como pudiese parecer: intensidad, estabilidad y cualidad de la opinión hace a veces que sea muy difícil de medir y precisar el valor exacto de la misma. Esto unido a que tienen que darse una serie de requisitos que permitan hablar de opinión; sólo cuando una opinión es común y generalizada es válido decir que existe una opinión pública «real». Pero al mismo tiempo debe de ser capaz de crear una obligación moral y política por parte de la minoría, una obligación, bajo ciertas condiciones, al menos, de aceptarla. Por ello afirma que no puede existir opinión pública en las naciones cuyas minorías están mal dispuestas a tolerar las decisiones mayoritarias, especialmente si la opinión es una consecuencia de un acuerdo general tomado después de una amplia discusión.

El plan general del libro está trazado en grandes rasgos sobre los aspectos de la opinión pública y su proceso de formación y expresión en relación con el gobierno, con atención primordial a América.

En la parte primera analiza lo que él denomina patrones de distribución. Comienza esta parte haciendo un estudio del consenso, cuyo conocimiento puede servir como punto de apoyo para aquellos que buscan una explicación de las peculiaridades del sistema poli-

tico americano. El consenso o acuerdo tácito entre la mayoría de los ciudadanos de la Unión, sobre los problemas fundamentales, permite al gobierno una amplia libertad de acción al tiempo de tomar decisiones importantes: ya que se sabe respaldado por la opinión, y le permite, al mismo tiempo, resolver los problemas planteados a diario sin que las medidas que se tomen resulten intolerables para la oposición.

En contraposición con el consenso analiza el conflicto. Aunque el consenso es más característico que el conflicto, éste, sin embargo, y como consecuencia de un problema básico que surja dentro de la sociedad, puede hacer aparecer dos estados de opinión lo suficientemente fuertes que enfrenten a dos sectores sociales de una forma violenta.

Aunque en términos estadísticos la distribución de opiniones en conflicto toman la forma de una curva bimodal o multimodal, en América casi todos los conflictos se distribuyen de acuerdo con una curva bimodal, por lo que el llegar a un acuerdo es mucho menos complicado. Los conflictos que suelen dividir con más frecuencia a la opinión americana son los de integración racial.

Como complemento del consenso y el conflicto nos habla de concentración. Aunque parezca sorprendente sólo un sector de la sociedad tiene una visión, y por consiguiente opinión, de muchos de los problemas que le atañen. Así en muchas encuestas los entrevistados no responden por no tener opinión y en no pocos casos si la emiten es por dar una respuesta al entrevistado, más bien que porque ésta sea una manifestación de la opinión que ellos tengan. Se da el caso frecuente que ante problemas

en los que parece improbable que no exista un estado de opinión, se compruebe que hasta el 75 por 100 de la población admite que no había oído hablar del tema. Por falta de mejor término concentración, pues, puede ser llamada la reducida opinión de unos pocos.

Sigue Key, en la parte segunda, con el análisis de la opinión pública y las diferencias existentes dentro de ella como consecuencia del origen, que necesariamente la condiciona. Esto hace que las relaciones entre el gobierno y la opinión pública tengan que ser vistas desde distintos ángulos, ninguno de los cuales puede ser la solución si no se toma en cuenta su peso, dentro del proceso gubernamental, en relación con los demás.

La diferencia de opinión y actitudes son, pues, una consecuencia del área geográfica donde se han producido: grandes ciudades, suburbios urbanos y centros rurales tienen visiones diferentes ante los mismos problemas; pero igualmente las grandes ciudades, etc. tendrán opiniones distintas según la región donde se encuentren localizadas. Aunque los contrastes entre el norte y el sur, el este y el oeste, grandes y pequeñas ciudades, etc. hayan perdido la fuerza que les caracterizaba durante centurias pasadas, aún la siguen teniendo. De la misma forma ante las decisiones gubernamentales no todas las regiones tienen el mismo peso, ya que muchas veces la opinión no sólo se tiene en cuenta por su porcentaje numérico, sino por la fuerza, que dentro de la estructura socioeconómica del país tiene cada región.

Estas diferencias de opinión también están matizadas por la ocupación y la clase. Para Key la ocupación tiene cada día más importancia como consecuencia de la revolución industrial, que no sólo

ha venido a cambiar la antigua estructura rural creando una nueva, sino que esta nueva estructura ha creado unos complejos patrones de diferenciación entre los individuos de acuerdo con la función, gratificación, prestigio y «status».

Dentro del mundo de la política aparecen dos grandes grupos que según el autor se podrían llamar genéricamente «conservadores» y «liberales». En general hay una tendencia a pensar que el sólo hecho de la adscripción a un partido político implica una opinión acorde y común con la doctrina política del partido, pero si esto pudiera ser cierto en cuanto a la doctrina, ya no lo es tanto en cuanto al programa de acción política, lo cual implicará que el político se verá impelido a crear mayorías de opinión antes de lanzarse a la acción.

Por último, y dentro de esta misma parte del libro, estudia lo que él llama estratificación política. Comienza señalando que las recientes investigaciones sobre los votantes han venido a demostrar que un escaso número de ellos tienen información, lo que ha implicado una modificación en la idea de que el votante es una persona llena de sentido y deber cívico, al mismo tiempo que ha tenido como contrapartido un cúmulo de críticas en contra de la democracia. Pone diferentes ejemplos que avalan esta afirmación: así, en 1945, el 51 por 100 de la población desconocía el significado de un «presupuesto balanceado» o daban definiciones incorrectas. Por consiguiente el saber que existe un gran número de personas carentes de información política ha implicado un aumento del deseo por parte del analista de conocer esta realidad, y especialmente por saber en qué dirección se puede influir en estas personas, si son en todo proceso político un elemento impredecible o son acaso

un elemento susceptible de la influencia de los demagogos. Por esto, dice Key, es necesario hacer un análisis de la sociedad sobre la base de que está estratificada políticamente. Pero esta idea de estratificación no debe confundirse con la realizada sobre bases económicas o profesionales, sino que se debe presumir que el sistema político está estratificado de acuerdo con las características políticas de los individuos, aunque sean escasas las posibilidades existentes para hacer este análisis. En los estratos más altos coloca al político activo, al profesional de la política o que tiene conexiones directas con la misma; en el más bajo se puede colocar a la persona que habitualmente no vota, al apolítico.

En la parte tercera analiza otro aspecto de la opinión: el de considerar sus propiedades y cualidades. Una vez sabido que una persona toma una posición en pro o en contra, se la puede situar en un punto concreto de una escala psicológica, pero sin lugar a dudas no se conocen las características relevantes de su opinión: intensidad, estabilidad o inestabilidad; las opiniones pueden cambiar de día en día. Por el contrario pueden encontrarse en estado de latencia y esperar una activación por medio de estímulos adecuados. Key nos hace notar, en relación con lo anteriormente indicado, la falta de estudios teóricos, falta que deja parcialmente en blanco problemas tan importantes relacionados con la opinión pública.

La formación de la opinión se analiza profundamente en la parte cuarta del libro. La génesis primera de toda opinión hay que encontrarla en la familia; es en el núcleo familiar donde el niño comienza a tener una idea de la política, y son las opiniones familiares las primeras que influirán en

su formación. Después de la familia, es el colegio y más tarde la universidad, los mecanismos fundamentales para la formación de actitudes.

Seguidamente hace un estudio de los medios de comunicación —Prensa, Radio y TV.— y de la influencia que en la formación y modificación de las opiniones tienen en el mundo moderno. Una vez analizada esta influencia pasa a considerar el cómo estos medios no se mueven de una forma totalmente independiente, desligados de los intereses de grupo, ya sean políticos o económicos. Capítulo realmente interesante, ya que hace un análisis de cada medio y las interconexiones que éstos tienen con distintos grupos y la forma de cómo los grupos interfieren o dominan su actuación.

En la parte siguiente —la quinta—, estudia la interacción entre la opinión pública y el gobierno, ya que es interesante saber de qué forma aquella puede influir en las decisiones de éste. Pero el problema real se encuentra en lo complicado que resulta llegar a conocer cuáles son los canales que unen opinión pública y acción política. Indudablemente alguna relación existe de una forma más o menos institucionalizada. A través de esta parte estudia cada una de ellas: partidos políticos, elecciones, grupos de presión, etc.

En las conclusiones finales hace hincapié sobre el interés del conocimiento de la opinión pública y de su potencial influencia en el quehacer político. La falta de una investigación profunda para su conocimiento y el empleo de unos canales adecuados para que lleguen a los órganos de gestión política han hecho que hasta ahora no haya tenido toda su debida importancia. Pero piensa que el conocimiento de la opinión —varia en su ex-

presión— y el intentar tenerla en cuenta es la salvaguarda de toda democracia. Gobierno y opinión deben de estar íntimamente ligados, y en determinados momentos debe de ser el propio gobierno el que canalice la opinión pública.

Creemos que esta obra tiene un alto valor dentro de los estudios teóricos de la opinión pública, pero pensamos que más que su planteamiento teórico, que podemos considerar como clásico, ya que no viene a traer nuevos y originales enfoques, su importancia radica en el gran respaldo experimental de

cada uno de los puntos que trata, y las ideas que muchos estudios sugieren para futuras investigaciones, ya que Key parece profundamente preocupado por hacer notar lo mucho que en este campo queda por realizar y lo limitado de lo que se ha hecho.

Aunque todo el libro esté construido en función de la opinión pública en América y señale una serie de defectos, es su asepsia político-social la nota central del libro, así como atribuir a América el origen de muchos movimientos que nacieron en otras latitudes.

Francisco de la Puerta.

UNA VISION CLASICA DE LA OPINION PUBLICA *

Traducida con cuarenta y dos años de retraso, esta obra, muy importante para su época y hoy ya clásica, tiene, a pesar de su antigüedad, un gran interés. Es un análisis crítico de la tradicional fe democrática a través de la opinión pública. Bien escrita, emplea un lenguaje sencillo que la hace fácilmente comprensible. Generalmente desarrolla la exposición de cada capítulo con una referencia literaria (Platón, Menon Mingott) o histórica (sobre todo incidentes de la primera Guerra Mundial). La traducción, salvo algunos modismos argentinos, es buena. Está dividida en ocho partes que contienen un total de veintiocho capítulos.

En la INTRODUCCION define los asuntos públicos como «los rasgos del mundo exterior que tienen algo que ver con el comportamiento de otros seres humanos en la medida en que ese comportamiento se cruza con el nuestro, depende de nosotros o nos resulta interesante». Las opiniones públicas serían «las imágenes mentales de estos seres humanos, la imagen de ellos mismos, de los demás, de sus necesidades, propósitos y relaciones». La Opinión Pública, con mayúscula, es para él, «aquellas imágenes influidas por grupos de personas o por individuos, que están en nombre de grupos».

ACCESOS AL MUNDO EXTERIOR.— Se ocupa, en la segunda parte, de las razones por las cuales la imagen mental engaña tan a me-

(*) WALTER LIPPMANN: *La Opinión Pública*. Compañía General Editora. Buenos Aires, 1964; 324 páginas.

presión— y el intentar tenerla en cuenta es la salvaguarda de toda democracia. Gobierno y opinión deben de estar íntimamente ligados, y en determinados momentos debe de ser el propio gobierno el que canalice la opinión pública.

Creemos que esta obra tiene un alto valor dentro de los estudios teóricos de la opinión pública, pero pensamos que más que su planteamiento teórico, que podemos considerar como clásico, ya que no viene a traer nuevos y originales enfoques, su importancia radica en el gran respaldo experimental de

cada uno de los puntos que trata, y las ideas que muchos estudios sugieren para futuras investigaciones, ya que Key parece profundamente preocupado por hacer notar lo mucho que en este campo queda por realizar y lo limitado de lo que se ha hecho.

Aunque todo el libro esté construido en función de la opinión pública en América y señale una serie de defectos, es su asepsia político-social la nota central del libro, así como atribuir a América el origen de muchos movimientos que nacieron en otras latitudes.

Francisco de la Puerta.

UNA VISION CLASICA DE LA OPINION PUBLICA *

Traducida con cuarenta y dos años de retraso, esta obra, muy importante para su época y hoy ya clásica, tiene, a pesar de su antigüedad, un gran interés. Es un análisis crítico de la tradicional fe democrática a través de la opinión pública. Bien escrita, emplea un lenguaje sencillo que la hace fácilmente comprensible. Generalmente desarrolla la exposición de cada capítulo con una referencia literaria (Platón, Menon Mingott) o histórica (sobre todo incidentes de la primera Guerra Mundial). La traducción, salvo algunos modismos argentinos, es buena. Está dividida en ocho partes que contienen un total de veintiocho capítulos.

En la INTRODUCCION define los asuntos públicos como «los rasgos del mundo exterior que tienen algo que ver con el comportamiento de otros seres humanos en la medida en que ese comportamiento se cruza con el nuestro, depende de nosotros o nos resulta interesante». Las opiniones públicas serían «las imágenes mentales de estos seres humanos, la imagen de ellos mismos, de los demás, de sus necesidades, propósitos y relaciones». La Opinión Pública, con mayúscula, es para él, «aquellas imágenes influidas por grupos de personas o por individuos, que están en nombre de grupos».

ACCESOS AL MUNDO EXTERIOR.— Se ocupa, en la segunda parte, de las razones por las cuales la imagen mental engaña tan a me-

(*) WALTER LIPPMANN: *La Opinión Pública*. Compañía General Editora. Buenos Aires, 1964; 324 páginas.

nudo a los hombres en su relación con el mundo exterior. Considerando los factores principales que limitan el acceso a los hechos: la censura artificial, los contactos sociales limitados, el tiempo relativamente reducido del cual se dispone diariamente para atender a los asuntos públicos, la tergiversación que surge de que los hechos deban ser abreviados en mensajes muy cortos, la dificultad de expresar un mundo complicado con un vocabulario reducido, y, finalmente, el temor de afrontar aquellos hechos que parecerían amenazar la rutina establecida de la vida humana. Hace la distinción entre reserva y censura. La supresión de la noticia puede hacerse porque no resulte compatible con el interés público (censura) o porque se piensa que no es asunto público (reserva). En ambos casos son criterios muy elásticos.

Por medio de dos estudios realizados en Nueva York sobre estudiantes y en Chicago sobre profesionales y hombres de negocios, llega a la conclusión de que el tiempo dedicado a la información (lectura del periódico) es como mucho media hora diaria.

Toda esta serie de limitaciones impuestas a nuestro acceso al ambiente verdadero, se combinan con la oscuridad y complejidad de los hechos mismos para contrarrestar la claridad y la percepción, para sustituir ideas practicables por ficciones, dejándonos sin saber cómo frenar a aquellos que intentan engañarnos.

ESTEREOTIPOS. — Además de estas limitaciones más o menos extensas analiza en qué forma la visión del mundo exterior se encuentra afectada por las imágenes almacenadas, las concepciones previas y los prejuicios que interpretan y clasifican estas visiones y di-

rigen nuestra atención. Parte de que nuestras opiniones cubren mayor espacio y más cosas de cuantas observamos directamente y que por lo tanto nacen de lo que los demás nos cuentan o de lo que imaginamos. Pero el testigo presencial de un hecho lleva a la escena parte de lo que saca de ella; por lo que un relato es siempre la realidad más la percepción de dicha realidad. Esta última constituye el estereotipo, que supone una economía del esfuerzo y puede ser también una manera de defender nuestra posición dentro de la sociedad, ya que el estereotipo es la visión a la que hemos amoldado nuestras costumbres, capacidades, gustos y esperanzas. Habla de «punto ciego» como la parte que de ser tenida en cuenta destruiría el estereotipo. Considera que en el centro de los códigos morales, ya sean familiares, personales o económicos, hay siempre un patrón de estereotipos.

INTERESES. — Examina cómo, en cada persona, los limitados mensajes del mundo exterior formando un molde estereotipado se identifican en cada individuo con sus propios intereses, tal como él los siente y concibe. Asegura que los hombres buscan su interés, pero lo hacen de distintas maneras, puesto que parten de diferentes experiencias: una historia idéntica no es la misma para todos aquellos que la oyen, porque cada uno la registra en un nivel de experiencia, la revalida a su manera y la transfunde a sus propios sentimientos.

LA FORMACION DE UNA VOLUNTAD COMUN. — Intenta ver cómo se cristalizan las opiniones formando lo que se llama opinión pública, cómo se forma una voluntad nacional, una mentalidad de gru-

po o un propósito social. Y cómo al variar los puntos de contacto, las expectativas estereotipadas y el interés comprometido, las impresiones que se dan en las vidas de mucha gente son incalculablemente personales para cada uno e incontrolablemente complejas dentro de la masa. Pasa después a estudiar el símbolo, que arraiga en la mente de una persona por ser plantado por otra a quien se reconoce autoridad y cuya fuerza viene de la asociación que se hace en la mente humana. De las opiniones individuales de cualquier grupo no surge por sí sola ninguna idea común y sólo el alejamiento puede hacer creer que las multitudes de seres humanos pueden cooperar en algún asunto complejo sin una maquinaria central manejada por muy poca gente. Por lo que el límite de la acción directa de la masa es, en la práctica, decir sí o no a un asunto que se le presente. El símbolo, por su poder de extraer emoción de las ideas, es, a la vez, un mecanismo de solidaridad y de explotación. Permite, llegado el caso, luchar por un objetivo común; pero los que eligen los objetivos concretos pueden hacer de él su instrumento. Por el símbolo la masa sale de su propia inercia y se torna capaz de ser dirigida a algún fin específico.

LA IMAGEN DE LA DEMOCRACIA.— Hace un análisis de la tradicional teoría democrática de la opinión pública. La sustancia de su razonamiento es que la democracia, en su forma original, nunca afrontó seriamente el problema de que las imágenes mentales de la gente no coinciden automáticamente con el mundo exterior. Puesto que la teoría democrática está sometida a la crítica de los pensadores socialistas, hace un examen de aquellos juicios críticos más avanzados y coherentes, tales

como los formulados por la Liga Inglesa de Socialistas, tratando de averiguar si estos reformistas tienen en cuenta las principales dificultades de la opinión pública, llegando a la conclusión de que ellos también aceptan, y en un mundo mucho más complicado, que de alguna misteriosa manera existe en el corazón de los hombres un conocimiento del mundo exterior. Sosteniendo que el gobierno representativo tanto en lo que comúnmente se llama política, como en la industria, no puede funcionar con éxito, cualesquiera que sean las bases de elección, si no hay una organización experta e independiente que haga inteligibles los hechos ocultos para aquellos que toman las decisiones. Argumentando que sólo si se acepta seriamente el principio de que la representación personal debe ser suplida por la representación de los hechos ocultos se podría llegar a una descentralización satisfactoria y se escaparía a la intolerable ficción de que cada uno debe adquirir una opinión competente sobre todos los asuntos públicos: ya que es preciso no olvidar el límite de alcance de la atención humana, el pequeño número de hechos que el hombre puede conocer directamente y cuyo conocimiento es además egocéntrico.

El ideal democrático consiste en un medio ideal y una clase autoabastecida, premisas necesarias para que se dé el autogobierno espontáneo. Realiza este estudio a través de la historia de la democracia americana y de sus progresos más notables. Cree que no podemos inspirar o dirigir por nuestra propia iniciativa todos los actos políticos, como siempre ha imaginado el demócrata místico; pero que podemos aumentar constantemente nuestro control real sobre ellos, insistiendo en que to-

dos sean plenamente documentados y sus resultados objetivamente medidos y tiene grandes esperanzas, ya que «el desarrollo de niveles y métodos contables acaba de empezar».

PERIODICOS.—Pasa después a analizar el problema de la Prensa, de la que tanto críticos como apologistas esperan que llevé a cabo esa ficción (la información verídica), compensando todo lo que no estaba previsto en la teoría de la democracia, y los lectores esperan que ese milagro se cumpla sin ocasionarles gastos ni molestias. Los democráticos ven en los periódicos las panaceas para sus defectos, mientras que el análisis de la índole de información y del fundamento económico del periodismo enseña que los periódicos, necesaria e inevitablemente, reflejan e intensifican la organización defectuosa de la opinión pública. Admite que la Prensa es el medio de contacto principal con el ambiente no visto, no hay que olvidar que el libro se publicó en 1922, cuando la televisión no existía y la radio y el cine no se habían desarrollado aún. Al estudiar los problemas económicos del periodismo destaca que es el propagandista el que paga, y el público sólo lo hace indirectamente, a través de los artículos anunciados que compra. Por lo que le interesan los periódicos de grandes tiradas, que llegan a la clase de los medianamente prósperos. Para ello el periódico necesita del lector constante, al que se mantiene con el interés. Y puesto que lo que le interesa más al hombre es él mismo, el periódico debe ser la crónica daría e impresa del pueblo; en el caso de las grandes ciudades existen pequeños diarios para los diversos sectores, o bien se sustituye esta pequeña crónica con la de los grandes figuras (actores, hombres de nego-

cios), que hacen olvidar la pobreza y el hastío de la propia vida de muchas personas. Al tratar del problema de la verdad, en la Prensa, señala que su falta no se debe exclusivamente a los grandes negocios, ya que tampoco la logran quienes se oponen al sistema capitalista. Distingue entre la función de la noticia (señalar un hecho) y la de la verdad (iluminar hechos ocultos, ordenarlos y hacer una imagen de la realidad sobre la que puedan obrar los hombres). Termina esta parte afirmando que la Prensa no es perversa; pero sí demasiado frágil para hacerse cargo de todo el peso de la soberanía popular, para proveer la verdad. Dado que no se comprende la naturaleza limitada de las informaciones, la enorme complejidad de la sociedad y se estima en exceso nuestra propia resistencia, nuestro espíritu crítico y nuestra competencia general, suponiendo un apetito por las verdades insípidas que no demuestra un análisis de nuestros propios gustos. El problema está más allá de la Prensa, como también el remedio.

Este último se encuentra, según Lippman, en una organización social basada en un sistema de análisis, registros y en todos los colorarios de ese principio, en el abandono de la teoría de ciudadano omnipotente, en la descentralización de la decisión, en la coordinación de la misma mediante registros y análisis comparables. Ya que no se puede pedir a la Prensa que durante treinta minutos del día, en los que ejerce su influencia, origine una opinión pública lo suficientemente responsable como para tomar la iniciativa en las instituciones públicas. En general, cree, que los problemas de la Prensa, del gobierno representativo y de la industria se remontan al fracaso de los pueblos autogobernantes,

que no lograron superar sus experiencias casuales y sus prejuicios con la invención y organización de una maquinaria del conocimiento y se ven obligados a obrar sin una imagen del mundo digna de confianza.

LA FORMACION ORGANIZADA. — En la última parte del libro concluye que las opiniones deben organizarse para la Prensa, si se quiere que sean sólidas, y no ser organizadas por la Prensa como ocurre actualmente. Cree que esta organización debe ser la primera tarea de una ciencia política, que habrá ganado su verdadero lugar de expositora, adelantándose a la decisión efectiva, en vez de ser apologista crítica o relatora, después que la decisión ha sido tomada. Trata de mostrar cómo las perplexidades del gobierno y la industria conspiran para dar a la ciencia política esta enorme oportunidad de enriquecerse y servir al público, esperando que su libro ayude a algunos a tomar conciencia

de esta oportunidad y por tanto a dedicarse a ella con más profundidad. Exponiendo el proyecto de un servicio técnico de información, cuya única defensa institucional estaría en esperar tan absolutamente como fuera posible el cuerpo que ejecuta del que investiga.

Termina el libro con un canto a la esperanza: «Cuando la gente niega que una cantidad mayor, y finalmente suficiente, de hombres pueden llegar a ser lo que han sido algunos no es un juicio, sino un estado de ánimo. Sólo se puede desesperar de lo que no ocurrió nunca, pero no se puede desesperar de las posibilidades que podrían existir en virtud de cualquier cualidad humana de la cual haya dado pruebas un individuo, y si en medio de todos los males de esta década (se refiere a la 1910-1920) no hemos visto a hombres y mujeres, y conocido momentos que quisiéramos ver multiplicados, Dios mismo no puede ayudarnos.»

Pío Navarro.

INFORMACION Y PROPAGANDA SOVIETICAS *

El «Telegrafnoye Agentstvo Sovyetskovo Soyuz» TASS (La Agen-

(*) THEODORE E. KRUGLAK: *The Two Faces of TASS.—An Analysis of the Soviet News Agency*. Minneapolis, 1962, University of Minnesota Press; 263 págs.

FREDERICK C. BARGHOORN: *Soviet Foreign Propaganda*. Princeton, N. J., 1964, Princeton University Press, XI-329 págs.

cia Telegráfica de la Unión Soviética) ocupa en la jerarquía política de la U.R.S.S. un lugar especial, aunque no siempre bien definido, según se desprende de su historia. Su origen se debe a la disolución de la «Agencia Telegráfica Rusa» ROSTA, creada y aprobada junto con la Constitución de 1918, y que en realidad era una agencia de no-

que no lograron superar sus experiencias casuales y sus prejuicios con la invención y organización de una maquinaria del conocimiento y se ven obligados a obrar sin una imagen del mundo digna de confianza.

LA FORMACION ORGANIZADA. — En la última parte del libro concluye que las opiniones deben organizarse para la Prensa, si se quiere que sean sólidas, y no ser organizadas por la Prensa como ocurre actualmente. Cree que esta organización debe ser la primera tarea de una ciencia política, que habrá ganado su verdadero lugar de expositora, adelantándose a la decisión efectiva, en vez de ser apologista crítica o relatora, después que la decisión ha sido tomada. Trata de mostrar cómo las perplexidades del gobierno y la industria conspiran para dar a la ciencia política esta enorme oportunidad de enriquecerse y servir al público, esperando que su libro ayude a algunos a tomar conciencia

de esta oportunidad y por tanto a dedicarse a ella con más profundidad. Exponiendo el proyecto de un servicio técnico de información, cuya única defensa institucional estaría en esperar tan absolutamente como fuera posible el cuerpo que ejecuta del que investiga.

Termina el libro con un canto a la esperanza: «Cuando la gente niega que una cantidad mayor, y finalmente suficiente, de hombres pueden llegar a ser lo que han sido algunos no es un juicio, sino un estado de ánimo. Sólo se puede desesperar de lo que no ocurrió nunca, pero no se puede desesperar de las posibilidades que podrían existir en virtud de cualquier cualidad humana de la cual haya dado pruebas un individuo, y si en medio de todos los males de esta década (se refiere a la 1910-1920) no hemos visto a hombres y mujeres, y conocido momentos que quisiéramos ver multiplicados, Dios mismo no puede ayudarnos.»

Pío Navarro.

INFORMACION Y PROPAGANDA SOVIETICAS *

El «Telegrafnoye Agentstvo Sovyetskovo Soyuz» TASS (La Agen-

(*) THEODORE E. KRUGLAK: *The Two Faces of TASS.—An Analysis of the Soviet News Agency*. Minneapolis, 1962, University of Minnesota Press; 263 págs.

FREDERICK C. BARGHOORN: *Soviet Foreign Propaganda*. Princeton, N. J., 1964, Princeton University Press, XI-329 págs.

cia Telegráfica de la Unión Soviética) ocupa en la jerarquía política de la U.R.S.S. un lugar especial, aunque no siempre bien definido, según se desprende de su historia. Su origen se debe a la disolución de la «Agencia Telegráfica Rusa» ROSTA, creada y aprobada junto con la Constitución de 1918, y que en realidad era una agencia de no-

ticias de la República soviética federativa socialista de Rusia (R. S. F. S. R.). Se trataba de la primera —y la más crítica— fase de la creación del régimen soviético a base de una «federación». Es decir, la ROSTA tenía atribuciones bastante limitadas, ya que existían otras agencias de esta clase, agencias nacionales, dentro de los territorios de que se fue apoderando, y en donde se fue estabilizando, poco a poco, el poder ruso-soviético del Kremlin. En 1935, una orden gubernamental implanta, definitivamente, la organización de noticias con el nombre de TASS. Su nacimiento y funciones coincidían con la creciente centralización del poder staliniano de Moscú, el cual, una vez asegurado, empieza (a partir de 1936) con las famosas purgas que veinte años después son denunciadas por el sucesor del georgiano. Nikita S. Jruschov, como crímenes del culto a la personalidad.

Ahora bien, comparando la TASS con agencias occidentales de noticias cabe preguntarse sobre su auténtica naturaleza como medio de información a escala mundial. Cuando en 1950 la UNESCO preparaba un informe general sobre agencias mundiales de noticias, la TASS se limitó, pura y simplemente, a ignorar las preguntas que al respecto debían haber sido contestadas por cada centro informativo. En este caso, la TASS «se olvidó de todos los datos históricos y técnicos». Los editores de «News Agencies» de la UNESCO tuvieron que advertir que los datos acerca de la TASS no habían sido facilitados por la TASS, sino por otras fuentes (de crédito) y que, por lo tanto, no se podía garantizar su veracidad. Una solicitud en este sentido dirigida a la Oficina Central de la TASS en Moscú fue contestada, aunque el informe sobre

este tema se encontraba ya en imprenta... La experiencia hecha por los editores de la UNESCO ha sido comprobada por otros interesados antes y durante la «guerra fría». ¿Cuál es, entonces, la naturaleza de la TASS?

No cabe duda que su función es una función eminentemente política. Ello quiere decir, ideológico-formativa y no informativa. Tiene que contribuir a la creación del *homo sovieticus*, de aquel hombre nuevo, hasta ahora existente sólo en las «obras de Marx y otros clásicos del marxismo-leninismo», que no sería ni el del pasado ni del presente, sino del futuro (que nadie puede prever). Este hecho explica dos cosas: 1. La TASS es un instrumento político al servicio de la llamada ideología marxista-leninista puesta en marcha por la política exterior soviética. 2. La TASS es un instrumento muy poderoso de dicha política para contener «socialísticamente» diversas manifestaciones de particularismos nacionales y nacionalistas dentro de la U. R. S. S., para provocar tales manifestaciones fuera de su órbita contra los «imperialistas» (ante todo en los países del llamado Tercer mundo) y, consiguientemente, para «coexistir» en el plano interestatal con el fin de seguir extendiendo su influencia sin peligro de guerra termonuclear y universal. En último término, son los principios ideológicos, jurídicos (ambas clases procedentes del pensamiento revolucionario occidental) e imperialistas (tradición ruzarista y ruso-soviética) el contenido propiamente dicho de la existencia y del funcionamiento de la TASS.

Un factor importantísimo al enjuiciar las funciones de la TASS consiste en hacer constar que los correspondientes de la misma suelen viajar con pasaportes diplomáti-

cos. Esta sería su segunda cara. Los hechos han evidenciado que muchos «corresponsales» de la TASS eran, en realidad, diplomáticos al servicio, naturalmente, de la política exterior de la U. R. S. S. Cabría llamarlos, simplemente, espías. Y según sabemos, esta comprobación es, hoy día, ya un secreto público. Los intercambios de espías introdujeron, por consiguiente, un nuevo factor en las relaciones entre Estados, el de admitir la existencia de espionaje como parte integrante de la política exterior de los países que «coexisten». Entonces, no es erróneo sospechar con razón que en este caso se trata de periodistas, propagandistas y espías.

Por regla general, la mayoría de la gente culta desconoce, completamente, la auténtica naturaleza de la TASS, incluyendo a corresponsales y agencias occidentales. Por esta razón, el presente libro resulta ser un instrumento muy útil en cuanto a la orientación sobre este asunto. Si la parte histórica demuestra que la TASS debe su vida a ciertas determinantes propias al régimen ruso-soviético-comunista, la referente a diversos aspectos de su exteriorización práctica a través del mundo tanto ruso-soviético (incluyendo a los países de su inmediata influencia) como extranjero es de una actualidad indiscutible para cualquier interesado en soviología, en general, y en cómo funciona el sistema de *mass communications* soviético, en particular.

Hay que insistir en que la Prensa, Radio y Televisión y demás medios de comunicación tienen un carácter distinto del que tienen, en su ambiente de libertad casi absoluta, en los países occidentales: la TASS es la primera y la única fuente de «información» dentro del bloque político controlado por

el Kremlin. Además, repetimos que su función es más bien formativa que informativa, ya que cualquier noticia facilitada por la TASS o sus medios de difusión dependientes, necesariamente, de ella, en virtud del famoso principio de organización del Partido comunista, tiene una interpretación bien «dirigida» al público, al hombre «soviético». Hay que admitir que la TASS consiguió, hasta ahora, presentar ante el público de la U. R. S. S. y sus «aliados» fuera de la misma una imagen del Occidente que no responde a la realidad. Al mismo tiempo, intenta dibujar a la Unión Soviética ante el público occidental como lo más perfecto, en todos sus terrenos, de la creación humana. Lo mismo ocurre en cuanto al llamado «Tercer Mundo».

El segundo libro trata de la «propaganda soviética hacia el exterior». Procede del profesor Barghoorn, de la Universidad de Yale, a cuyo cargo corren ya varias obras relativas a la Unión Soviética. A través de varios viajes al imperio soviético, el autor tuvo la ocasión de comprobar prácticamente sus conocimientos teóricos a este respecto, hasta que en 1963 es detenido en Moscú y, al parecer, su inmediata puesta en libertad se debió a la intervención personal del entonces presidente de los Estados Unidos, John F. Kennedy.

El profesor Barghoorn puede ser considerado, con toda razón, como uno de los mejores «expertos norteamericanos en soviología», a pesar de que se le escapan ciertos factores de enorme influencia con que la propaganda soviética pone en juego, según las circunstancias, instrumentos dialécticos para combatir manifestaciones nacionales dentro de la Unión Soviética y fuera de la misma, dentro de la órbita que controla incondicionalmen-

te. No obstante, su último libro es de gran utilidad tanto teórica como práctica para quienes se interesen seriamente en los medios de comunicación masiva y propaganda practicados por los soviets. En todo caso, la propaganda soviética es, en este sentido, un poderosísimo instrumento de la política exterior del Kremlin, un instrumento de vanguardia. Lenin lo sabía mejor que sus sucesores.

Aunque es imposible analizar en este lugar, el fondo de esta cuestión, digamos, al menos, que si en relación con el libro de Kruglak hemos puesto de relieve que la TASS (con sus dos caras) presenta el mundo occidental ante el ciudadano soviético en un sentido bien determinado, y que lo mismo ocurre al revés, intentando presentar la Unión Soviética ante las masas extranjeras («occidentales o neutralistas»), como algo maravilloso, es porque todo este sistema de comunicación de masa se debe a determinados principios establecidos apriorísticamente por Lenin, principios referentes a la organización del Partido comunista («núcleo dirigente») que sus sucesores (Stalin y Jruschov) tuvieron que adoptar como la última razón de ser del Estado soviético. Por este motivo, antes que Marx y Engels, siempre será Lenin el inspirador inmediato para los gobernantes del Kremlin. Porque lo que interesa a Moscú no es tanto la teoría, la base «filosófica» de Marx, sino las directrices de acción de Lenin y también por esta misma razón, algunos de los países miembros del COMECON y del Pacto de Varsovia, no se atreven a pedir al Kremlin más libertad de lo que le permite el Comité Central del Partido comunista de la U. R. S. S. Podríamos comprender fácilmente por qué el régimen de Pekín invoca más a Marx que a Lenin. El traba-

jo de Lenin «¿Qué hacer?» es, en este aspecto, muy significativo. Lo único que puedan reservarse los actuales propagandistas de la política exterior soviética es la efímera llamada a «la unidad», a la necesidad de la unidad, del campo «socialista» contra «las fuerzas imperialistas de los Estados Unidos y sus aliados de la NATO». Si falla este propósito, habrá alguna nave espacial más que procurará «asombrar» las masas populares «hambrientas» del capitalismo. Este es el juego que la propaganda soviética viene realizando desde el Tratado de Brest-Litovsky hasta la troika astronáutica del año pasado.

Tanto en tiempo de guerra como de paz, la propaganda soviética dispone de una serie de instrumentos con que puede operar ofensivamente en el plano, ante todo, internacional, ya que ésta es su mayor preocupación en la lucha «contra el imperialismo». Por ello Barghoorn examina la «propaganda soviética hacia el exterior». En cierto sentido, sus comprobaciones coinciden con las de Kruglak. Una conclusión muy oportuna sería la de que su funcionamiento se ve facilitado, en gran parte, por la pasividad «anticomunista». Si, por ejemplo, los soviets lograron infiltrarse en muchas organizaciones internacionales, o crear otras tantas por su propia iniciativa, organizando, sistemáticamente, congresos «mundiales» de juventud, estudiantes, mujeres, sindicatos, etc..., ¿cómo es posible que en el Occidente no se llegó, ni siquiera, a contrarrestar la subvención comunista con acciones parecidas? Falta de iniciativa, falta de voluntad de sobrevivir —por medio del bienestar hasta exagerado— (de ciertas clases sociales, diría un dialéctico materialista), son los aliados más poderosos de la propaganda sovié-

tica (señala, implícitamente, la teoría leninista de la «Revolución», de la «Acción»). ¿Dónde están «estas» fuerzas anticomunistas, que tantos medios materiales absorben anualmente (Radio Free Europe, Radio Liberty, etc...) y que, en último término, no hacen sino repetir slogans «antiprogresistas» del siglo pasado? La verdad es que no nos decidimos a dar un paso adelante, prefiriendo subsistir por cuenta del glorioso pasado. Eso, hoy día, ya no basta, sino que es menester salir con iniciativas. La explosión demográfica en diferentes sectores del mundo es desaprovechada por los países con alto nivel de vida, y aprovechada por los de bajo nivel de vida, entre ellos por la Unión Soviética, aunque ésta no gasta ni la quinta parte en «ayuda» a los países en desarrollo de lo que invierten los Estados «capitalistas». Pero la propaganda soviética sabe sacar de lo poco mucho y, por el contrario, los servicios informativos occidentales no consiguen sacar nada de lo mucho que dan. El círculo vicioso no puede ser más completo, precisamente desde el punto de vista propagandístico de la «coexistencia pacífica» entre bloques con diferentes regímenes sociales (y políticos).

Anteriormente nos referimos a la teoría de Lenin de la «Revolución», o mejor dicho, de la «Acción». Pues bien, los soviets disponen de una doctrina de propaganda y en virtud de los principios del materialismo dialéctico pueden desarrollarla, según les convenga, en un determinado lugar de tensiones sociales (y si no las hay, las provocan) y también en determinadas condiciones económicas y sociales. En ambos casos, en un momento bien definido. En cuanto a este terreno, no hay que menospreciar a Lenin con simplificaciones hasta demasiado cómodas. Tam-

co hay que despreciar el aspecto científico-técnico de que se sirven los soviéticos con el fin de exaltar conflictos, naturalmente, sociales dentro del capitalismo («patrono-obrero»), aunque hoy día sabemos que el «socialismo» está metido en problemas precisamente de esta clase, y aún mucho más graves que el capitalismo, pero gracias a su máquina propagandística nadie se entera de los hechos (véase, por ejemplo, *Pravda*, órgano del Comité Central del Partido comunista de Eslovaquia, Bratislava, de 13 de enero de 1965). Esto son algunos de los ejemplos que pudiéramos ir aduciendo en contra de la propaganda soviética encaminada, de antemano, a destruir la sociedad clásica. Lo que al lector del presente libro interesaría es, ni más ni menos, que el autor hubiera profundizado ciertos aspectos de sus consideraciones, teniendo en cuenta que tales ejemplos se pueden encontrar en la Prensa soviética desde mucho antes de ser terminado este trabajo (el 2 de diciembre de 1963). Porque algunos interesados rehuyen, de antemano, ejemplos generalizados y, en cambio, prefieren que se les ofrezcan, aunque sólo unos cuantos, casos concretos a título de comparación. Este es, precisamente, el campo de la propaganda y antipropaganda soviética.

Haciéndose guiar por los «principios marxista-leninistas», la propaganda soviética trabaja con modelos preestablecidos. En este hecho consiste la gran fuerza de sus medios puestos en marcha para conseguir, en la mente de las masas, la imagen propaganda de un hecho, de un fenómeno, de una idea, de un país o pueblo. Y su enorme dinamismo puede hacer cambiar los objetivos perseguidos por la provocación de nuevas circunstancias. Ello quiere decir que

su eficacia no es igual en todas las partes y que, por consiguiente, tiene límites y, lógicamente, comete errores. Solo que no se rinde nunca. En último término, hay que intentar comprender la naturaleza y los medios de la propaganda soviética para contrarrestar sus efectos antidemocráticos.

En conclusión, los dos libros nos facilitan una serie de conocimientos sobre una problemática hasta hace poco desconocida casi por completo. En algún aspecto coinciden; en otro se completan, y si el lector encuentra algunos puntos «divergentes», es porque la naturaleza de cada una de estas exposiciones lo requiere. Antes que nada, si queremos hallar medios para combatir la influencia subversiva de la propaganda ruso-soviética en el mundo libre o neutral, y neutralizar sus efectos dentro de los Estados controlados por Moscú, con el fin de ofrecer a millones de personas «liberadas» por el comunismo un poco de verdad y objetividad sobre lo que, realmente, ocurre en el mundo, hay que ir conociendo a fondo no solamente los fundamentos teóricos, sino sobre todo los instrumentos de que en la práctica se sirve el marxismo-leninismo. Es preciso tener en cuenta este hecho en el momento en que ya se puede hablar de una opinión pública «comunista». Pero

ahí está el peligro, porque una opinión pública liberal o generalmente occidental es una institución no solamente política y social, sino también, y hoy día quizá más que nunca, jurídica y moral; la «comunista», en cambio, sigue siendo una corriente incluso artificialmente provocada entre las masas «trabajadoras» con el único fin de servir a la causa del comunismo y del imperialismo ruso. La propaganda comunista admite toda clase de críticas favorables al comunismo. A fin de cuentas, éste es el fondo de la propaganda soviética: la «formación de un hombre «nuevo», radicalmente opuesto al existente.»

Recomendación: que sean precisamente los escritores, los periodistas, los catedráticos de Universidad y demás hombres encargados de la formación «popular» e intelectual los que se interesen por obras como son las de Kruglak o Barghoorn. Y en primer lugar deberían ser los estudiantes de diferentes escuelas o facultades de periodismo, seguidos por los de las facultades de ciencia política, económica, de Derecho e incluso los de Filosofía y Letras. Los soviéticos nos conocen mejor a nosotros que nosotros a los soviéticos. Por eso, la propaganda comunista es como es y no puede ser otra cosa de lo que es.

Stefan Glejdura.

NOTICIAS DE LIBROS

ROGER CLAUSSE: *Les nouvelles. Synthèse critique*. Centre National d'étude des techniques de diffusion collective. Editions de l'Institut de Sociologie de l'Université Libre de Bruxelles. Bruxelles, 1963; XVI-492 págs.

La personalidad del profesor Roger Clausse es bien conocida en el campo de la investigación científica de la radiodifusión. Profesor de la Universidad Libre de Bruselas, especialista en sociología de la educación, ha dirigido durante veinte años, desde 1937 a 1957, el Instituto Nacional Belga de Radiodifusión, interesándose vivamente por las técnicas de difusión. Ha publicado una decena de libros y numerosos estudios en revistas. Actualmente dirige el «Centre National d'Etude des Techniques de Diffusion Collective», centro que, bajo su dirección, ha realizado en estos últimos años una magnífica labor. Véase, por ejemplo, los trabajos referidos al conjunto de «mass media», como el estudio jurídico, «Les techniques de diffusion collective dans l'Europe de six», el análisis de derecho comparado, «Les journalistes professionnels de la presse Belge» y el «Analyse comparative des codes de déontologie professionnelle». Otras investigaciones sobre el problema de la información, como por ejemplo: «Etude de fonctions journalistiques du cinema», «Les journaux parlés et télévisés», «Les émissions enfantines de la Radiodiffusion et de la Télévision Belge», etc.

Roger Clausse ha sabido presentar y concretar en su obra los resultados y las reflexiones de una serie de experiencias e investigaciones a las que ha consagrado numerosos años. El texto del libro, detallado, preciso, con gran riqueza de datos, puede considerarse como un modelo pedagógico y no dejará de ser de

una gran utilidad práctica. Después de hacer un detallado examen de una serie de generalidades en el que trata de situar y de precisar la función de la información de actualidad —fundamentos y análisis de la necesidad social, el derecho a la información, etc.—, el autor justifica el objeto de su obra. Piensa que la fórmula de las cuatro W (Who says What to Whom with What effect?) es muy práctica pero insuficiente, sugiriendo su sustitución por una combinación del estudio de las funciones sociales (funciones de comunicación intelectual como funciones psicosociales) de las técnicas de difusión colectiva (1), con el estudio de los procesos seguidos por los mensajes que estas técnicas difunden.

Según R. Clausse, existen ocho momentos esenciales en el proceso de la información contemporánea: el hecho y el acontecimiento, su relación por el corresponsal, la transmisión de este documento a la agencia, tratamiento de forma y de fondo realizado por la agencia, la distribución a los abonados, el paso al periódico con un segundo tratamiento de forma y de fondo, la difusión en el público y, por último, la reacción de éste. Estos momentos se agrupan y se ordenan alrededor de tres fases: el hecho, la colecta y la difusión.

Cada fase y cada momento del proceso de la noticia, plantea numerosos pro-

(1) ROGER CLAUSSE traduce el término inglés «mass communicatios» por técnicas de difusión colectiva.

blemas (históricos, jurídicos, sociales, etcétera) que R. Clause, aun sin la pretensión de resolverlos y ni siquiera de reducirlos, expone y analiza, midiendo las presiones y contra-presiones que actúan en cada momento del mensaje, siempre dentro del marco de la información de actualidad sin penetrar en el complejo campo de las técnicas de difusión colectiva.

Nos parece importante la parte dedicada al análisis de la reacción del público de la radio-televisión. Roger Clause se estudia el comportamiento del público dentro del marco, tradicional en Francia, de la sociología de la evolución, interesándose mucho más por el

efecto a largo plazo que por el efecto a corto plazo (sociología de la acción), que parece ser la perspectiva que interesa a los sociólogos americanos de la radio-televisión. El autor somete a la reflexión crítica un esquema que complementa el *esquema bidimensional del efecto* de Lazarsfeld, en el que sustituye la dimensión de complejidad del objeto por una dimensión de complejidad de las funciones sociales y estudia el alcance del efecto no solamente en el tiempo, sino en los tres niveles generales de la realidad social: instantáneo, coyuntural y estructural.

J. L. Martín Martínez.

H. ARKIN y R. COLTON: *Statistical Methods*. Barnes and Noble, Inc. New York, 1964; XIV-226 págs., cuadros gráficos, tablas y bibliografía.

Los autores han recogido en este libro de fácil manejo una amplia colección de conceptos y fórmulas estadísticas, utilizando ejemplos sacados de las obras de otros autores como Croxton Griffin, etcétera. El libro no contiene demostraciones complicadas; simplemente explica los principios y plantea fórmulas, indicando la perspectiva en la que se sitúan, particularmente en el campo de la economía, la psicología, la educación y la biología.

Los cuatro primeros capítulos contienen unas nociones generales del método estadístico y diversos análisis elementales: distribución de frecuencias, medidas de tendencia central y de dispersión. Todo el material está magníficamente tratado e ilustrado con numerosos ejemplos.

La aplicación de la estadística a la economía está representada por unos

capítulos consagrados al análisis de las series cronológicas, aunque, en general, solamente se presentan unas nociones muy elementales, pero siempre cuidadosamente tratadas. Las nociones de correlación, asociación de atributos, curva normal, estimación y comparación de parámetros, están expuestas también de forma simple, pero con gran riqueza de ilustraciones gráficas y ejemplos. El lector encuentra, asimismo, unas ideas generales sobre los tests de Student, x^2 y varios coeficientes de correlación.

La parte descriptiva de la obra está recogida en los últimos capítulos y se refiere a la colecta de datos, presentación de cuadros y gráficos, índices, etc. Una serie de tablas numéricas termina este libro dirigido especialmente a estudiantes.

J. L. Martín Martínez.

R. DAVAL con la colaboración de F. BOURRICAUD, Y. DELAMOTTE y R. DORON: *Traité de psychologie sociale, T. I. Sciences humaines et psychologie sociale. Les méthodes. T. II, Recherches en psychologie appliquée.* Prefacio de J. STOETZEL, París, P. U. F., 1963; T. I. XX-531 págs. Cuadros, gráficos y bibliografía; T. II, 497 págs. Bibliografía.

El libro de Daval y sus colaboradores completa la colección ya abundante de obras de psicología social aparecidas estos últimos años en lengua francesa. El principal objetivo que se han propuesto los autores, es el de ofrecer un manual destinado a los estudiantes que preparan el certificado de estudios superiores de Psicología Social, que es un elemento orgánico de las licenciaturas de psicología y de sociología en las universidades francesas. Es cierto que los estudiosos e investigadores encontrarán en esta obra instrumento de gran utilidad, pero se observa en todo su contenido una constante preocupación didáctica, excluyendo toda toma de posición personal y con un lenguaje claro, explícito y pedagógico.

El tomo primero de la obra está consagrado a la exposición detallada de los diversos métodos de investigación: psicoanálisis, entrevista, escalas de actitudes, psicodrama, test sociométrico y análisis de contenido. La primera parte de este tomo estudia la relación de la psicología social con las ciencias del hombre y se mencionan una serie de aportaciones recientes, insistiendo sobre

la ciencia de la acción y sobre el alcance de las nociones de «role», de status, de interacción, de consenso, de conflicto. Entre los métodos de investigación, el más extensamente y, a nuestro juicio, mejor tratado es el que se refiere a las escalas de actitudes, en donde el empleo de la estadística muestra claramente al lector su verdadero significado en las ciencias sociales, esto es, ante todo, como dice Stoetzel en el prefacio: «intención de sustituir lo profundo por lo explícito, lo confuso por lo analizado, lo sustancial por lo operativo».

En el segundo tomo, los autores ofrecen una serie de capítulos dedicados a varias aplicaciones entre las múltiples ramas de la psicología social aplicada. En exposición ordenada y amplia se tratan, la socialización del niño, la formación del adulto, el trabajador en la empresa y el consumidor, los productos y la publicidad, es decir, dos aplicaciones de la psicología social a la pedagogía, una aplicación de la psicología social a la industria y una aplicación de la psicología social a la economía.

J. L. Martín Martínez.

FERDINAND TOENNIES: *Einführung in die Soziologie.* Stuttgart, 1965, F. Enke Verlag, XXVIII-328 págs.

Es innecesaria la presentación del autor de este libro que, en su tiempo, tanta influencia ejercía sobre la sociología alemana y europea. Los que se han enfrentado con problemas como es el de la «comunidad» o de la «sociedad» habrán leído, necesariamente, su estudio sobre este problema (*Gemeinschaft und Gesellschaft*), en cuanto se refiere a la determinación de los conceptos de los

fenómenos que estas dos expresiones implican dentro de la vida social. Quizá ésta será la razón de por qué a Toennis se considera como un sociólogo puro, teórico «social», o «filósofo social», rechazándose, por un lado u otro, sus conceptos que, si se hubiesen aceptado de un modo general, probablemente la sociología actual no tuviera que enfrentarse con la cuestión de si es una ciencia

o solo un «método» científico dentro de las demás ciencias sociales. Es menester plantear así las cosas, porque la confusión continúa siendo la reina de toda clase de incertidumbres. Demos un ejemplo concreto: si una nación es «comunidad» y un estado «sociedad», ¿por qué negar esta realidad? La Unión Soviética es una sociedad, pero las naciones que forman parte de ella son comunidades (ucranianos, bielorrusos, pueblos bálticos, o mongoles del Asia Central). Checo-Eslovaquia: hay comunidades nacionales eslovaca, checa y alguna más. El estado llamado Checo-Eslovaquia no puede ser considerado como «comunidad», está bien claro. Lo mismo en lo referente a Hungría, Yugoslavia y otros estados del mundo. En este sentido, Toennis llegó a plantear uno de los más agudos problemas de la época presente. Ello porque tenía en cuenta las realidades europeas, en primer lugar; «comunidad» es siempre algo natural, «sociedad», en cambio, superficial o mejor dicho artificial. No puede haber confusión, a pesar de que una delimitación exacta nunca será posible. Pero tal posibilidad de inexactitud no ha de reducirse a un cómodo método de generalizar diferentes aspectos de la vida social arguyendo que la teoría de Toennis no tiene, hoy día, validez...

Por cierto, hay comunidades que llegaron a organizarse en una «sociedad», pero ello no quiere decir que unos cuantos ejemplos de esta categoría puedan aplicarse a todas las circunstancias sociales en el mundo. El problema, enton-

ces, no es sólo sociológico, o filosófico-social, sino también que engendrará una serie de cuestiones referentes a la vida comunitaria, social, religiosa, cultural, político-centralizadora, político-autonomista..., a escala tanto nacional como internacional. Y si pudiéramos penetrar más a fondo, llegaríamos a resultados muy interesantes a favor de la «Begriffsbestimmung» tönnisiana.

La primera edición de esta obra apareció hace exactamente treinta y cuatro años, en 1931. Las fuerzas sociales («mass communications, opinión pública, prensa, radio, televisión, cine, teatro, encuestas individuales o encauzadas institucionalmente», etc...) que en aquella época configuraban la convivencia entre hombres no son (ya) las mismas ni en lo relativo a su estructura ni en lo a su contenido. No obstante, y precisamente por eso, es preciso volver a Toennis. Su teoría nos puede facilitar algunos instrumentos de máxima actualidad. Esta, también, será la razón, de por qué reaparezca, tan repentinamente, y casi ya olvidado, por segunda vez con su «Introducción a la Sociología», que algunos quisieran considerar tan sólo como una introducción a su propia sociología. No cabe duda de que su pensamiento viene reactualizándose en el momento más crítico de la vida social. Que esta segunda edición, «introducida» por el profesor Rudolf Heberle, sirva de fuente para nuevos estímulos en las indagaciones sociológicas.

S. Glejdura.

FERNAND TERROU: *L'information*. Col. «Que sais-je?»; P.U.F., París, 1962; 134 páginas. Bibliografía.

En el número 1 de 15 de julio de 1951, de la revista «Etudes de Presse» del «Institut Français de Presse», ya publicó F. Terrou un importante artículo en el que establecía un amplio balance de lo que había sido hasta esa fecha la libertad de información en el plano inter-

nacional y en donde esbozaba las condiciones jurídicas, políticas y sociales de la libertad de información.

Comienza el autor este pequeño libro por una detallada y documentada exposición de los aspectos históricos y jurídicos de la información, pasando segui-

damente a una serie de consideraciones en donde analiza el problema internacional de la información. En este aspecto, Terrou piensa que el problema internacional de la información abarca dos elementos: las tentativas de la solución deben dirigirse primeramente al establecimiento de una concepción común de la libertad de información. Sobre todo, porque la libertad de información es un derecho fundamental del hombre, si bien es cierto, que el estado actual de las divisiones ideológicas impiden alcanzar un carácter de universalidad de la libertad de información. El segundo aspecto del problema consiste en esforzarse, con medidas concretas, que no afecten a las concepciones ideológicas, para favorecer los intercambios de información.

En la segunda parte de la obra, el autor traza las grandes líneas de la historia de las instituciones informativas francesas y estudia el régimen actual de

los diferentes status profesionales de las personas encargadas de la información. De sumo interés para el lector es el examen de las distintas funciones acordadas a la información: la función política, la función económica, la función social, la función educativa, etc. En efecto, la información no solamente es una necesidad utilitaria, sino que es también un elemento indispensable para el hombre, pues, como ha dicho B. Voyenne, «condiciona sus acciones, alimenta su afectividad y su imaginación, provoca sus juicios»... En este sentido F. Terrou aboga por la unificación de esfuerzos entre juristas de la información y sociólogos con el fin de estudiar y comprender mejor los problemas que plantea el desarrollo tan acelerado de la información, debido especialmente al auge alcanzado por las técnicas de comunicación de masas.

J. L. Martín Martínez.

WILBUR SCHRAMM: *Mass Media and National Development. The Role of Information in the Developing Countries*, Stanford University Press, Stanford, California 1964, UNESCO, París; 333 páginas.

La presente obra es un paso primordial del esfuerzo de las Naciones Unidas y de la UNESCO por el desarrollo de los medios de comunicación.

En 1958 la Asamblea General de las Naciones Unidas pedía un programa de acción concreto para conceder facilidades en el establecimiento de emisiones radiofónicas, cine y televisión a los países en proceso de desarrollo económico y social. Para elaborar el programa y fijar los medios requeridos, las Naciones Unidas pidieron a la UNESCO que realizase una investigación.

La UNESCO realizó esta investigación-informe en dos etapas.

En la primera seccionó los países en vía de desarrollo en tres estratos geográficos: Asia, América Latina y África. Para cada sector se organizaron una serie de reuniones en las que colaboraron

peritos en medios de comunicación de masa, organizaciones profesionales y representantes gubernamentales, quienes prepararon un programa conjunto para cada región.

La información fue enviada a las Naciones Unidas que adoptó unánimemente una resolución expresando su preocupación por el hecho de que el 70 por 100 de la población del mundo carecía de facilidades sobre una adecuada información y por la privación del derecho a la información. Añadía dicha resolución que los medios de información jugaban un papel importante en el progreso social y económico, ofreciendo a su vez la oportunidad para la aceleración del proceso de educación.

La Conferencia General de la UNESCO de 1962 autorizó la publicación de un estudio con el objetivo de poner en

práctica el programa de desarrollo de los medios de comunicación de masa.

Este fue el origen de la segunda etapa por la que se encargó al doctor Wilbur Schramm que elaborase los resultados obtenidos en las tres reuniones regionales para examinar el papel de los medios de comunicación de masa en la promoción del progreso económico y social.

Ello dio como resultado las páginas del presente libro, que da por admitida y aceptada el deseo de una información libre y adecuada y se preocupa principalmente con el desarrollo de las comunicaciones.

El pensamiento central del libro viene informado por la idea fundamental y prístina de que una de las libertades básicas es la información libre y adecuada, y de que antes de que pueda obtenerse tal información se necesita un adecuado desarrollo de los medios de comunicación de masa. Por ello, todos los países, nuevos o viejos, están fundamentalmente preocupados con el desarrollo de sus sistemas de comunicación.

A lo largo de siete consistentes y bien documentados capítulos, el autor trata de problemas de máxima actualidad: La distribución inadecuada del material informativo entre países desarrollados y subdesarrollados.

Los países subdesarrollados tienen también sistemas de comunicación subdesarrollados. La línea geográfica del subdesarrollo es también la línea de menor cultura, de escasez de periódicos, radios, televisores, cines, con falta de electrificación y telecomunicaciones y donde la enseñanza primaria es muy deficiente.

Se trata igualmente en el presente volumen del uso más efectivo de las comunicaciones de masa en servicio del desarrollo nacional, teniendo en cuenta las variables nacionales de actitudes, creencias y normas sociales.

Se observa y anota el uso efectivo de dichos medios en programas y campañas de gran desarrollo, verbigracia, agricultura, higiene, cultura y educación.

Expone también algunos de los problemas y modos de establecer los medios de comunicación de masas en países en vía de desarrollo, coste, entrenamiento de personal especializado, etc.

Finalmente el autor da algunas recomendaciones sobre los medios de comunicación de masas en los países en vía de desarrollo.

He aquí algunas:

a) Debe examinar el desarrollo de la información dentro de sus límites y posibilidades.

b) Planear un desarrollo de dichos medios que tenga en cuenta las relaciones entre los distintos medios de comunicación y entre los medios y otros aspectos del desarrollo.

c) No dudar en invertir para la elaboración de un buen programa sobre el desarrollo y uso de los medios de comunicación de masas.

d) Establecer relaciones cooperativas entre los órganos gubernamentales responsables del desarrollo de estos medios y los responsables de la educación y otros aspectos a desarrollar.

e) Tomar medidas que faciliten la circulación de noticias.

f) Revisar las restricciones sobre importación de material informativo.

g) Considerar la posibilidad de montar industrias de comunicación, etc.

Todo el afán del doctor Schramm es mover a la comprobación de que el uso adecuado y efectivo de las modernas fuentes de comunicación es un factor principal y necesario para un profundo y auténtico desarrollo económico y social.

M. L. Cepero.

JEAN CAZENEUVE: *Sociologie de la radio-télévision*. Col. «Que sais-je?». Presses universitaires de France. París, 1963; 126 págs.

Este volumen de la colección «Que sais-je?» aborda de una manera sumaria los problemas que la radio-télévision plantea a la sociedad.

Se halla dividido en tres partes: en la primera, dedicada a exponer las generalidades, se ocupa principalmente de la elaboración del mensaje difundido y el impacto que éste causa en la masa receptora, impacto que puede dar lugar a reacciones espontáneas o bien provocadas, el conocimiento de las cuales se efectúa por medio de encuestas. Expone a continuación los métodos y medios de encuesta. Se trata también, dentro de esta parte, de las posibilidades de difusión por las ondas, considerando el autor, tanto a la radio como a la televisión, como «sui generis» dentro de los medios de comunicación masiva, no sólo desde el punto de vista de la masa receptora, sino también desde el del elemento transmisor (actor, cantante u orador).

En la segunda, se desarrolla una evolución de estos medios, considerando que la radiodifusión ha llegado a un punto de saturación mientras que la ex-

pansión de la televisión está «lejos de acabar», afirma que el éxito de ésta está estrechamente ligado con la identidad o semejanza de los factores sociales existentes en la sociedad receptora de las emisiones.

En la tercera, estudia las influencias y consecuencias de la radio-télévision. Dedicar un capítulo a estudiarla entre las diversiones que, como dicen J. Stoetzel, Cohen-Seat y Fougey, tienden a jugar un papel nuevo en la civilización. Recoge las influencias de la radio-télévision en los diversos medios de comunicación a través de los resultados de encuestas efectuadas en diversos países. Concluye esta parte, haciendo referencia a los efectos de orden intelectual morales y sociales.

En resumen, no obstante la sumaria (este libro está hecho a base de recoger opiniones de los más destacados autores sobre la materia y completado con encuestas) a que hemos hecho referencia al comienzo de la exposición, es interesante el libro porque inicia en los problemas de la radio-télévision.

J. L. Mirelis.

GARY A. STEINER: *The people look at Television*. Alfred A. Knopf. New York, 1963; 422 págs.

El libro está confeccionado sobre una encuesta realizada durante el año 1960; en él, Steiner, analiza cuidadosamente los resultados de la misma. Con «People Look at radio» (1946) y «Radio Listening in America» (1948) se puede considerar este libro como uno de los fundamentales en el estudio de audiencias, pero indudablemente este estudio es mucho más profundo y cuidadoso que los elaborados en aquéllos.

Entre las preguntas que se formularon a través de la encuesta hay una se-

rie de ellas que se pueden considerar fundamentales: Desde su punto de vista, ¿qué significa el fenómeno de la televisión en América? ¿Qué lugar ocupa en sus vidas y de qué forma calificaría a la televisión: de entretenimiento, de descanso, de información, etc., o también ¿Qué piensa acerca de la industria de la televisión y del papel que realiza? ¿Está satisfecho de los programas actuales?, etc., etc. Pero no sólo se limitó a realizar una serie de preguntas para el conocimiento de las actitudes, sino que investiga la forma de cómo reaccio-

nan los telespectadores ante determinados programas o guías comerciales.

El estudio se realizó sobre una muestra nacional de 2.498 adultos, en edades comprendidas entre los dieciocho y setenta años, mediante entrevistas personales; éstas se realizaron en los meses de abril y mayo de 1960. Doscientos siete entrevistados no tenían televisión, pero sólo setenta y uno dijeron que nunca la habían visto, los otros admitían poderla ver.

El trabajo fue elaborado por dos organizaciones: The National Opinion Research Center, de la Universidad de Chicago y Elmo Propper and Associates.

Las áreas que se trataron en las entrevistas (no las preguntas específicas) fueron las siguientes: Evaluación general (importancia de la televisión); con-

texto de la televisión; razón por la que se observa la televisión; programas preferidos o rechazados; ventajas o desventajas de la televisión para los niños; forma de reacción ante los anuncios y características demográficas y personales del auditorio.

La estructura del libro comprende tres partes fundamentales: la televisión como medio de comunicación; la televisión y el telespectador y análisis y contenido de la televisión.

Este libro, pues, lo podemos considerar como el más importante que ha aparecido dentro del campo de la investigación sobre la televisión y uno de los más interesantes dentro de los realizados sobre los medios de comunicación.

Francisco de la Puerta.

KIMBALL YOUNG: *Psicología social*. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1963; 367 págs.

La primera edición en inglés de esta obra apareció hace aproximadamente diecisiete años, habiéndose realizado posteriormente numerosas reediciones y traducciones a varios idiomas. Es evidente que desde la primera edición el campo de la psicología social se ha extendido considerablemente, sin embargo, la importancia de esta obra sigue vigente debido particularmente a la forma en que trata los problemas fundamentales de la psicología social.

La obra de K. Young se presenta ante todo como el estudio de la interacción social y de los efectos que esta interacción ejerce sobre los pensamientos, sentimientos, emociones y hábitos del individuo. El autor dedica un capítulo íntegro al estudio de la vida social de los animales inferiores, especialmente de los monos, con el fin de poner de manifiesto las partes prehumanas de la interacción social. Una parte del libro está consagrada a los problemas de la conducta colectiva. Los prejuicios y las distintas formas de conflicto dentro de

la sociedad, las analiza el autor como problemas derivados de las relaciones entre grupos. La forma de conflicto más extendida es, quizás, el prejuicio, que consiste en ideas, actitudes y hábitos, inducidos no individualmente, sino a través del grupo.

La tercera parte del libro se ocupa de otro importante conjunto de problemas: el comportamiento colectivo o conducta de masas. Este aspecto de la psicología social difiere considerablemente de los anteriores tratados por Young. La interacción de las grandes masas difiere en forma y carácter de la que se produce en los pequeños grupos. Este es un aspecto que numerosos especialistas de la interacción social han reconocido desde hace mucho tiempo. Las formas de conducta de las masas, la opinión pública, la formación de la opinión, la propaganda y otros temas tan fundamentales, son magníficamente tratados por K Young.

J. L. Martín Martínez.

LEO BOGART: *The Age of Television*. A study of viewing habits and the impact of television on American life. (Segunda edición, corregida y aumentada.) Crosby Lockwood & Son, Ltd. London, 1958, 367 págs.

El presente libro no es un ensayo ni una crítica, sino una recopilación de la información obtenida a través de múltiples investigaciones realizadas por diferentes autores y organismos.

Tampoco es un tratado de investigación sobre televisión, como el reciente estudio de G. Blumber «Televisión Británica — Perfiles de una Estrategia de Investigación». Sólo en algunas ocasiones se pone en tela de juicio y se discuten algunos aspectos metodológicos ante la necesidad de valorar las afirmaciones de algunos de los estudios consultados.

La tarea principal del autor ha sido darle una ordenación significativa y efectiva a todo el material recopilado, añadiendo de su parte algunas observaciones e interpretaciones que lo hace más consistente y comprensible.

La idea central que ha guiado la selección y discusión de todo este material es que la televisión es un instrumento neutro en las manos del hombre. De él se obtiene lo que se desee y se le pida. Los efectos en las vidas de los televidentes, dice Bogart, surgen de las necesidades psicológicas y sociales de la sociedad moderna. La televisión, continúa, no es un monstruo que dicta tipos de interés y actividad, sino un catalizador, que origina cambios cuando los elementos del cambio están ya latentes en la vida de la sociedad.

En el presente libro se trata, en primer lugar sobre los televidentes y sus hábitos televisivos; en segundo lugar se examina el impacto de la televisión sobre la vida del americano, y, finalmente, se exponen los problemas con que se enfrentará la televisión en un futuro no lejano.

El autor empieza considerando la televisión como uno de los medios de comunicación de masas que son productos de la tecnología moderna y de nuestra compleja sociedad. Las grandes masas atraídas y abastecidas por la televisión

se explican por el aumento del tiempo libre y la necesidad de llenarlo.

El atractivo de la televisión, dice el autor, debe ser examinado como un fenómeno psicológico. Las características de la televisión se diferencian del arte y aún de las artes populares y otros medios de comunicación.

Bogart distingue acertadamente entre lo que se puede ver en la televisión y lo que en realidad ve el público, realizando así un bosquejo de análisis de contenido cuantitativo y cualitativo de la programación televisiva. Al mismo tiempo considera el ver la televisión más como una actividad social que individual y sigue la implicación del televisor en la vida social normal desde su adquisición hasta los momentos en que sirve de aglutinante de relaciones familiares y vecinales.

Otros aspectos y problemas televisivos se estudian con detalle en el presente volumen, verbigracia:

a) Efectos de la televisión sobre otros medios de comunicación de masas: la radio ha sido, tal vez, la más directamente influenciada hasta ser transformada en un medio diferente. También se observan y puntualizan los efectos de la televisión sobre publicaciones, libros, revistas, periódicos y sobre la asistencia a espectáculos, como cine y deportes.

b) Problemas y oportunidades que ofrece la televisión al publicista: En el momento en que varios países, verbigracia: Francia, se debaten sobre el problema de la televisión comercial, es valioso leer con atención las observaciones de Bogart sobre los diferentes tipos y usos de la televisión en el campo publicitario.

c) El impacto de la televisión sobre la política: Describe el papel que la televisión juega en el proceso político, desde la influencia en el cambio de la opinión política a través de la noticia y la información hasta la estereotipa-

ción de la imagen popular del personaje político.

d) Influencia de la televisión sobre la juventud: Es endémica la preocupación en este aspecto, sobre todo la influencia sobre los niños. Edades, programas, delincuencia, control de los padres, etc. son problemas sobre los que existen más opiniones que cortidumbres. En este capítulo es sorprendente la ausencia de un aspecto tan importante y de actualidad como el de la televisión escolar.

Finalmente se exponen por el autor los problemas con que la televisión se enfrenta ya o se enfrentará en un futuro inmediato, técnicos, psíquicos, jurídicos y económicos. Pero sobre todo, se presenta Bogart, el problema de conformación cultural: ¿debe la programación adaptarse al gusto y exigencia del público, o debe implantarse una política de programación que altera, forme y eduque tales gustos y exigencias?

M. L. Cepero.

GUNNAR MYRDAL: *El reto a la sociedad opulenta*. Fondo de Cultura Económica, México, 1964; 222 págs.

Gunnar Myrdal, economista sueco especializado en economía internacional, particularmente en economía norteamericana por haber trabajado allí varios años, mantiene la tesis de que no será posible hacer pasar la economía de los Estados Unidos al estado de un crecimiento rápido y persistente y de plena ocupación sin tomar, en el interior de la propia nación norteamericana, vigorosas medidas encaminadas a producir mayor igualdad de oportunidades y de los niveles de vida.

La mayor parte del contenido de este libro constituye una versión revisada y ampliada de tres conferencias sobre Mc. Enervey que el autor pronunció en la Universidad de California, en el mes de abril de 1963. El tono de Myrdal en sus críticas es muchas veces fuerte, pero no deja de ser sincero y de simpatía hacia los Estados Unidos.

El autor analiza con agudeza y apoyándose con frecuencia en datos estadísticos, los efectos que dentro del país y fuera de él produce el relativo estancamiento de la economía norteamericana. En efecto, el desarrollo económico de los Estados Unidos se ha caracterizado, por espacio de varios años, por una cuota media de crecimiento anual relativamente baja, durante el decenio que terminó en 1962 quedó bastante por debajo del 3 por 100.

El desempleo y la pobreza de muchos sectores del país son quizás las consecuencias más perniciosas del estancamiento relativo del desarrollo económico norteamericano. Es curioso ver cómo en un país como Norteamérica en donde existe un mercado de trabajo bien organizado y un buen servicio estadístico, el desempleo es un concepto vago, en el que se incluyen personas que no son realmente desempleadas y excluyen a otras que no obstante deberían considerarse como desempleadas. De esta forma el número de personas desempleadas de tiempo entero ascienden aproximadamente a 4 millones, o sea, un 6 por 100 de la mano de obra civil. Myrdal examina detalladamente los efectos económicos y sociológicos de esta situación. Numerosas familias americanas pueden hacer frente con bastante desahogo a los gastos de alimentación y vestido, pero tienen grandes dificultades cuando se trata de gastos de educación de los hijos, diversiones, etc. El sector que vive verdaderamente en la opulencia representa un porcentaje muy bajo de la población.

Parece difícil aceptar la existencia de la pobreza y la amplitud de las insuficiencias en los Estados Unidos, cuando se conocen los grandes desembolsos inútiles. Con sentido de urgencia, Kennedy ya había señalado, en el momento de

la campaña electoral y después siendo presidente, el nivel alto y creciente del desempleo y las condiciones de alojamiento y bajos niveles de alimentación de numerosos americanos, como problemas primordiales del país.

Myrdal estudia, en la segunda parte del libro las consecuencias internacio-

nales del estancamiento económico norteamericano. Critica las relaciones con el bloque soviético y con Europa occidental, en particular, el Plan Marshall y la inclinación por el fomento de monopolios.

J. L. Martín Martínez.

HOWARD S. BECKER: *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*. The Free Press of Glencoe-Collier-Mac Millan, Ltd., London, 1963; 179 págs.

Modos, costumbres y convenciones sociales están siendo marginadas en diversas proporciones por todas las latitudes. El aferramiento a ellas y su omisión, aún la no delincuente, es motivo de pre-ocupación y estudio en muchos medios, políticos, religiosos, científicos. La sociología americana y británica se han enfrentado con el problema con mayor profundidad —tal vez por ser un fenómeno más patente y agudo en dichos países— llegando a tipificar con acentos geométricos las dos posturas extremas del fenómeno —«square» y «outsider».

El presente libro, que ha tenido gran impacto fuera de nuestras fronteras, se ocupa de una de ellas, del «inconformista»—del Outsider. Su autor, es una figura polifacética y policromada, que de las aulas de la Universidad de Stanford, donde enseña Sociología, pasa a los auditorios americanos de música moderna, como pianista profesional de jazz.

Becker estudia sistemáticamente a los inconformistas sobre el supuesto de que la conducta desviada o «desviación» es una etiqueta puesta por la sociedad a la conducta que se aparta de las normas convencionales, más que la postura personal de la persona desviante. Por ello, el autor rechaza definiciones estadísticas, médicas y sociológicas, al considerar que la desviación viene creada por los grupos sociales que elaboran regulaciones de conducta cuya infracción indica desviación. De aquí que para Becker la desviación es, entre otras co-

sas, una consecuencia de las respuestas de los demás a la actuación de una persona. La desviación no es una categoría homogénea, es decir, no todos los individuos calificados de inconformistas han cometido un acto desviado o han transgredido una regla de conducta, dado que el proceso de calificación de inconformista no es infalible. Por dicha falta de homogeneidad en la categoría de desviante o inconformista —no son todos los que están, ni están todos los que son inconformistas—, no se puede esperar encontrar los factores comunes de personalidad o de situación social que expliquen la supuesta desviación.

Por ello el autor se preocupa más que de las características personales y sociales del inconformista o desviante, del proceso por el que los inconformistas son considerados como tales y de sus reacciones ante tal consideración. El autor añade que las reglas creadas y mantenidas por dicho proceso de «etiquetar la conducta» no son universalmente aceptadas; por el contrario, son objeto de conflicto y desacuerdo y parte del proceso político de la sociedad.

Entre los «Outsider» o inconformistas considerados como tales y estudiados en este libro se encuentran los adictos a narcóticos, homosexuales y criminales, cuya conducta les margina de la sociedad convencional.

Principalmente el estudio se ha centrado sobre una extensa investigación de dos importantes grupos con conducta desviada o de inconformistas —los con-

sumidores de marihuana y los músicos de baile.

Tras cincuenta entrevistas realizadas entre los consumidores de marihuana, el autor bosqueja y estructura el andamiaje psicológico y práctico de su utilización: Aprendizaje de la técnica de su uso, de la percepción de sus efectos, de cómo gozan de sus efectos, de las formas utilizadas para eludir el control social en su abastecimiento, cómo mantienen en secreto el hábito y cómo se disculpan de toda acusación psicológica y moral.

Concretamente, observa el autor, el control moral es fácilmente superado por el adicto a la marihuana; «el habituado se sentirá libre para utilizarla en el grado en que él considere las concepciones convencionales sobre dicho uso como puntos de vista parciales de los «outsiders» —(de su grupo)— y reemplaza dichas concepciones por el punto de vista de los «insiders» —(de su grupo)— que él haya adquirido por su propia experiencia con la droga en compañía de otros adictos».

La segunda parte del libro está dedicada a un grupo desviante cuya conducta, aunque no está proscrita por la ley, es considerada como desviante e inconformista por los miembros «square» o más convencionales, de la comunidad. El músico de baile es definido como el individuo que toca un instrumento musical por dinero. Es la profesión al servicio del cliente que subyuga y a veces envilece la propia concepción artística. Ello engendra un conflicto y hostilidad en el músico que debe escoger entre el

éxito convencional y sus standards artísticos. Según el grado de conformidad y aceptación a los módulos del cliente, estos músicos se clasifican en músicos «comerciales» y músicos de «jazz».

La propia experiencia de Becker como músico profesional le capacita para darnos consideraciones de primera mano y para profundizar sobre temas tales como:

1) El concepto que estos músicos tienen de ellos mismos y de aquellos para quienes trabajan y el conflicto que sienten y les crea dicha relación.

2) Los sentimientos básicos que subrayan las reacciones de los dos grupos (músicos de jazz y comerciales) ante este conflicto.

3) Los sentimientos de soledad de éstos ante la gran sociedad y cómo se apartan de su auditorio y de la comunidad.

Todo ello puede considerarse como la conducta prototipo del inconformista al tener que enfrentarse con las personas de fuera de su grupo que no están de acuerdo con sus actividades desviadas.

El libro termina con un análisis sobre las dificultades con que se han de enfrentar las investigaciones sobre la conducta desviada o inconformista. El sociólogo no sólo se encontrará con la protección del secreto que protege a estos grupos de las personas ajenas, sino que también deberá inmunizarse de prejuicios sociales e intentar ver los problemas desde el punto de vista del desviante o inconformista.

M. L. Cepero.

DAVID E. APTER (Editor): *Ideology and Discontent*. The Free Press of Glencoe. Collier-Mac Millan, Londres, 1964; 342 págs.

El libro, confeccionado sobre ocho distintos ensayos, tiene el interés de sus diferentes enfoques teóricos y de poner al día muchos de los encontrados puntos de vista sobre el concepto de ideología, de cuya crisis ha empezado a ha-

blarse a la vista de los cambios sociales del mundo actual y su repercusión en los acontecimientos políticos.

Este es el quinto volumen publicado por la «International Yearbook of Political Behavior Research», dirigido por

distinguidos profesores. El libro no sólo puede ser útil para personas dedicadas al estudio de la ciencia política, sino también para antropólogos, psicólogos sociales y sociólogos, ya que sugiere que los científicos sociales pueden y deben realizar una aportación importante dentro del campo de la nueva investigación de la ciencia política.

A través del libro se tratan temas como el de la ideología como sistema cultural, el de las viejas tradiciones nacionales en los nuevos estados independientes, la ideología en la modernización de las estructuras nacionales, los fundamentos ideológicos de los nacionalismos árabes, ideología de los «líders» africanos... y por último, el estudio de la persistencia y del cambio de las ideologías en el momento actual.

Se considera que si se habla del declive de las ideologías se basa fundamentalmente en el declive existente en las ideas políticas de los países occidentales. Las causas son difíciles de precisar y tampoco tienen las mismas características dentro de los países occiden-

tales. El declinar de las ideologías puede ser debido al aumento de los países totalitarios, lo que ha hecho disminuir la controversia dentro del campo anti-totalitario; al aumento de la riqueza en muchos países, los cuales tienden a una institucionalización para la igualdad sin un auténtico fondo ideológico o como resultado de una sociedad pluralista con una tendencia hacia la descentralización del poder que permita la libertad individual. Estas y otras razones son aducidas, pero parece más bien que la causa fundamental es encontrarnos con cambios sustanciales y diferentes en el mundo de los conflictos ideológicos, más que ante el final de las ideologías. Es decir, ante un mundo con cambio de valores y diferentes posibilidades, es una consecuencia normal que exista una crisis en el mundo de las ideologías, inservibles, en muchos casos, ante sus nuevas realidades político-sociales e inservibles, también, para ser adaptadas, no sin cambios sustanciales, en los países de nueva creación.

Francisco de la Puerta.

MICHEL CROZIER: *Le phénomène bureaucratique*. Editions du Seuil, París, 1963, 413 págs. Notas bibliográficas.

Uno de los aspectos que caracterizan la sociedad industrial moderna es el desarrollo de las grandes organizaciones. La vida moderna se mueve gracias a las grandes organizaciones; trabajamos en grandes organizaciones, nuestra vida cultural y nuestras distracciones están dominadas por otras organizaciones, nuestros bienes de consumo los producen las grandes organizaciones. El paso de un mundo de pequeños empresarios a un mundo de grandes unidades económicas ha sido objeto de múltiples preocupaciones, habiendo suscitado estudios, controversias y discusiones, debido todo ello, esencialmente, a la fácil asimilación entre gran organización y burocracia.

Michel Crozier, partiendo de la base

de que difícilmente se puede hablar de remedios mientras no se conozca mejor la enfermedad, se propone en su obra comprender el fenómeno burocrático, mediante el estudio científico, funcionalista, de su patología. El autor se pregunta lo que es efectivamente el fenómeno burocrático en el cuadro de las actividades humanas, en el seno de las grandes organizaciones que caracterizan el mundo actual.

Con este fin, M. Crozier ha estudiado de forma profunda el comportamiento y las actitudes de dos casos particularmente significativos de organizaciones administrativas francesas. Después, y como parte final, elabora la teoría general de la burocracia. La conclusión más importante de los dos estudios em-

píricos es la de que el fenómeno burocrático no es un modo de acción del futuro, sino el legado paralizante del pasado.

Contra este sistema, M. Crozier propone una nueva teoría de la organización, fundada sobre un análisis de la

estrategia de los individuos y de los grupos. El poder de cada uno debe estar en función de la previsibilidad de su comportamiento, teniendo en cuenta, al mismo tiempo, los rasgos culturales fundamentales propios de cada sociedad.

J. L. Martín Martínez.