

## **Paul Lazarsfeld – Bemald Berelson – Hazle Gaudet**

### **El pueblo elige**

Publicado en LAZARSFELD, Paul F. – BERELSON, Bernard – GAUDET, Hazle. *El pueblo elige. Estudio del proceso de formación del voto durante una campaña presidencial*, Ediciones 3, Buenos Aires, 1962

#### **Pefacio a la segunda edición**

Durante la última guerra, los especialistas en ciencias sociales tuvieron una oportunidad sin precedentes de aportar sus experiencias y conocimientos. El ejército solicitó la colaboración de sociólogos para estudiar la moral de los soldados, con el fin de poder modificar las situaciones y actitudes que limitaban la efectividad de sus operaciones. Psicólogos sociales fueron requeridos para examinar la propaganda difundida entre la población estadounidense, a fin de que la emanada desde las propias agencias gubernamentales pudiese ser fomentada, a la vez que contrarrestada la propalada por el enemigo. Los antropólogos proporcionaron su conocimiento de las diversas culturas para aconsejar a los gobernadores militares acerca de la conducta que debían seguir para evitar, o reducir a un mínimo, los rozamientos en el trato con los japoneses, los coreanos o los nativos de las islas Solomón. Los economistas, por su parte, estudiaron constantemente las tendencias de la producción y de los precios a fin de determinar la política impositiva y el control de precios que exigían las condiciones imperantes.

El buen resultado que tuvieron estas investigaciones y las recomendaciones de ellas derivadas, han servido para acrecentar el prestigio de las ciencias sociales. La administración estatal, la industria y los grupos laborales se inclinan cada vez más a solicitar el asesoramiento de los especialistas en ciencias sociales. El curso de los acontecimientos de la posguerra ha dado aún mayor impulso a esta tendencia. La aparición de la bomba atómica nos ha hecho conscientes de que los descubrimientos de la física han sobrepasado nuestra capacidad de integrarlos al sistema social que nos rige. Ante la probabilidad de una tercera guerra mundial, que contraría el deseo universal de paz, muchos se preguntan hasta qué punto los individuos que componen una sociedad pueden controlar los hechos sociales. En los asuntos nacionales, nos encontramos frente a problemas cuya solución parece exigir una acción colectiva antes que el libre juego de fuerzas en competencia. Problemas como los de la vivienda y las relaciones laborales son dos de los ejemplos más notables. Actualmente se acepta de modo general que las ciencias sociales pueden y deben realizar su aporte.

Las esperanzas que se han cifrado en las ciencias sociales han aumentado la responsabilidad de los especialistas en estas disciplinas. Para que su labor proporcione conocimientos útiles y de aplicación práctica, deben concentrar su atención en campos de estudio de importancia capital y, al mismo tiempo, emplear técnicas que conduzcan a los hechos empíricos. Estas exigencias llevan implícita la necesidad de tomar en consideración tres problemas generales de la investigación. El primero concierne a la relación entre los hechos y las teorías. La apropiada integración de los conocimientos empíricos con las formulaciones teóricas constituye un requisito básico para la existencia y desarrollo de toda ciencia. Resulta imposible hacer uso de una masa de hechos inconexos; pero, a la inversa, ninguna acción social puede fundarse en especulaciones abstractas acerca de la "naturaleza" de la sociedad, si tales teorías no se comprueban sistemáticamente en situaciones concretas.

Del mismo modo que la investigación empírica y la teoría social deben formar un todo armonioso, también es menester establecer interrelaciones entre los hallazgos de distintas investigaciones existentes.

Hasta hace poco, las ciencias sociales mostraban una desgraciada tendencia a realizar estudios y experimentos aislados sin que existiera la preocupación de coordinar y profundizar las investigaciones. Hubo postulantes al doctorado que se enorgullecían de no repetir un estudio "que ya otros habían hecho". En realidad, debería primar la tendencia opuesta. Es necesario verificar los resultados una y otra vez, tanto en condiciones idénticas como en situaciones disímiles. La complejidad de la vida social exige que un mismo problema sea estudiado muchos veces antes de que los uniformidades fundamentales puedan ser diferenciados de los acontecimientos sociales transitorios.

En tercer lugar, los tipos de problemas que se someterán a estudio requieren un cuidadoso diseño. En las primeras etapas de desarrollo de la sociología, se idearon grandiosos planes destinados a alcanzar la comprensión de toda la historia de la humanidad. Aún en principios de este siglo, cuando los sociólogos ya se mostraban más modestos, persistía la creencia en la posibilidad de descubrir de modo rápido y fácil "las causas de la guerra" y "los métodos para prevenir el delito". Los estudios tendientes a solucionar tan vastos y complejos problemas chocaron pronto con una corriente de oposición. Se afirmó entonces que no debían investigarse las causas y los cambios; los fenómenos sociales sólo habrían de describirse. Esta posición condujo a una predilección por los estudios estáticos, del tipo de los censos, que sólo servían para "reconocer" el campo sin proporcionar conocimientos de aplicación práctica en la vida social.

La solución de este conflicto parece residir en un compromiso, quizá sólo temporario. Las mejores perspectivas puede ofrecerlas, en la actualidad, un tipo de investigación dinámica, limitada y metódica cuyo objetivo sean hechos y procesos sociales que sólo abarquen varios meses o, a lo sumo, unos años. Es muy probable que los conocimientos y las informaciones que servirán de base al futuro desenvolvimiento de las ciencias sociales provengan del análisis sistemático de las campanas políticas, las situaciones de crisis, la evolución de comunidades nuevas, las reacciones que se producen en diferentes grupos étnicos al entrar en relación directa unos con otros.

En este prólogo a la segunda edición de **El Pueblo Elige** publicado gracias a la Columbia University Press, desarrollaremos los tres puntos arriba esbozados. Con ello esperamos cumplir dos objetivos. Nuestro propósito primordial es el de exponer y describir las principales tendencias de la investigación social contemporánea. Pero, al mismo tiempo, entendemos que el lector obtendrá mejores frutos del presente estudio si tiene un conocimiento general del tema.

Al tratar estos puntos nos referiremos a datos y observaciones que no se incluyeron en el informe original o que se recogieron en estudios más recientes.

Analizaremos los temas antedichos en orden inverso al expuesto, considerando, en primer término, la necesidad de un tipo de investigación social capaz de comprender los cambios sociales: su origen, naturaleza y duración.

### *Investigación social dinámica*

En nuestra época es frecuente dar una interpretación errónea a la investigación de la opinión pública. Los resultados de las encuestas publicados en revistas y periódicos han comunicado a las personas legas en la materia, y hasta a colegas de otros campos de las ciencias sociales, la impresión de que tales investigaciones se contentan con describir las ideas de la población acerca de determinados problemas que se presentan en un momento particular. En realidad, esta nueva disciplina tiene alcances mucho más amplios pues se propone conocer los procesos por los cuales los diversos sectores de la opinión pública influyen sobre la acción legislativa y otros tipos de decisión gubernamental. Además, procuramos descubrir cómo toman forma las actitudes mismas. Esta obra, **El Pueblo elige**, tiene como objeto estudiar este último problema: la formación, los cambios y la evolución de la opinión pública.

Un grupo de especialistas en ciencias sociales permanecieron desde mayo hasta noviembre de 1940 en el condado de Erie, Ohio, con el propósito de observar el desarrollo y los efectos de la campaña presidencial en esa comunidad. Gran número de personas fueron interrogadas, pero el estudio se concentró en un **panel** de 600 encuestados a quienes se entrevistó una vez por mes durante siete meses consecutivos.

Los miembros del panel podían separarse en dos categorías: aquellos que no modificaban su opinión política durante el período de estudio y los que mostraban un cambio en dicho lapso. Entre éstos últimos, algunos se volcaron hacia el partido contrario, otros no pudieron tomar una decisión hasta último momento y hubo también quienes afirmaron tener una intención electoral definido mas luego no participaron en los comicios. Este tipo de ciudadanos "mutantes" constituyeron el centro de interés de nuestro estudio, pues eran precisamente los sujetos en quienes se podían observar los procesos de cambio y de formación de las actitudes. Se los comparó con los votantes "constantes". Examinamos cuidadosamente sus características personales, sus relaciones con otros individuos y la atención que dispensaban a la radiotelefonía y la prensa. Establecimos la relación que existía entre su posición socioeconómica objetivo y las razones que adujeron como explicación de su cambio. Las opiniones expresadas en un momento dado se compararon con las recogidas en entrevistas anteriores y posteriores. Vale decir que no nos preocupó describir la opinión sino estudiar su **formación y evolución**.

A continuación consideraremos una fase de este análisis dinámico a fin de descubrir sus elementos esenciales. Entrevistamos al panel por sexto vez en octubre y por séptima, y última vez, inmediatamente después del acto electoral. De esta suerte, nos fue posible conocer por quién intentaban votar los encuestados poco antes de las elecciones y cuál fue su comportamiento real en los comicios. He aquí los resultados:

Voto emitido	Intención del votante en octubre				Total
	Rep.	Dem.	Indecisos	Pensaban abstenerse	
Republicano	215	7	4	6	232
Demócrata	4	144	12	0	160
No votaron	10	16	6	59	91
Total personas	229	167	22	65	483

Esta simple tabla presenta una sorprendente cantidad de implicaciones. Supongamos, por un momento, que los entrevistados en octubre y noviembre hubieran sido personas distintas y no las mismos, como lo fueron, en realidad, en ambas oportunidades. Los resultados obtenidos serían: en octubre, de los encuestados que habían manifestado una intención definido con respecto al voto, el 42 % (167 de 396) pensaba votar por el Partido Demócrata; en noviembre, el 41 % (160 de 392) dio su sufragio a este último. Estas cifras habían dado la impresión de una gran constancia de las actitudes políticas. Sin embargo, en la realidad sólo los individuos que figuran en la diagonal mayor de la tabla mantuvieron una posición fijo: de 483 encuestados, 418 llevaron a la práctica su intención electoral; el 13 % de los entrevistados cambiaron de idea en una u otra forma.

Este 13 % representa el **cambio (turnover)** producido en las semanas que precedieron al diez de las elecciones. El concepto de cambio es fundamental para el análisis de la formación de las ideas. Si el número de mutaciones es grande, ello indica una inestabilidad en la opinión o en la conducta. Sabemos que la gente se siente insegura y que la propaganda puede ser eficaz, y que también son necesarios educación y esclarecimiento.

Si tales investigaciones dinámicas se realizaran más frecuentemente en el futuro, sería posible clasificar los hechos sociales en base a las siguientes dimensiones: ¿Qué clase de hechos muestran un número reducido o grande de mutaciones en su desarrollo? ¿Tienden los cambios a disminuir a medida que evolucionan los sucesos? ¿En qué momento se produce el menor número de cambios y qué factor puede hacerlos aumentar? ¿Bajo qué condiciones existe un equilibrio de mutaciones, como en este caso, donde los cambios en distintas direcciones parecen anularse entre sí? ¿Cuándo acontecen cambios con desviaciones en las "distribuciones marginales"?

No obstante, las respuestas a estas preguntas sólo proporcionarían un cuadro aproximado de los diferentes hechos sociales. Podemos ser más precisos. El cambio es resultado de las mutaciones de los individuos en cuanto a sus intenciones, expectativas y conducto.

A este respecto, pueden formularse tres preguntas generales:

- (a) ¿Qué clase de gente es la predispuesta al cambio?
- (b) ¿Qué influencias actúan para producir estos cambios?
- (c) ¿En qué dirección se orientan los cambios?

La pregunta (a) admite variadas respuestas. Concretémonos ahora a analizar el caso de los "cristalizantes", nombre con que designamos a las personas que en octubre todavía no tenían una intención electoral definida pero que, en noviembre, concurrieron a las urnas. Mucho antes de que llegaron a una decisión, podíamos predecir, con bastante buen éxito, cuál sería su conducto: terminarían por votar como las personas de características sociales iguales a las suyas que tenían una opinión formada desde principios de la campaña. Por ejemplo, es un hecho bien conocido dentro del mundo político norteamericano actual, y corroborado por este estudio, que los habitantes de centros urbanos muestran una mayor tendencia que los de áreas rurales a votar por el Partido Demócrata; del mismo modo, los católicos votan por los demócratas más frecuentemente que los protestantes. Por consiguiente, si predecimos que un católico "indeciso" que habita en un centro urbano votará por el Partido Demócrata, acertaremos en un número considerable de casos, y las entrevistas postelectorales servirán para verificar nuestra aseveración.

Tales "correlaciones externas" resultan a veces decepcionantes. No obstante, el análisis del cambio nos permite "ahondar en la situación". Podemos seleccionar una serie de variables psicológicas que vinculan la situación social con la decisión individual. En cada entrevista, por ejemplo, preguntamos a los encuestados quién, en su opinión, resultaría electo. Aun entre los individuos todavía indecisos había muchos que tenían una idea definida acerca del probable ganador. Además, y muy significativo por cierto, las predicciones manifestadas por los indecisos no eran casuales sino que, por el contrario, reflejaban la opinión predominante en su ambiente social. Al seguir el proceso más detalladamente, se vio que la predicción era un anticipo de la decisión final: muchos ciudadanos votaron por el candidato que previamente habían señalado como ganador de las elecciones. Por lo tanto, los vaticinios políticos fueron una de las variables "intervenientes" que contribuyeron a explicar la evolución de las decisiones con respecto al voto.

La tabla de la página V podría responder también a la segunda pregunta, es decir, aclaramos cuáles son las influencias específicas que producen cambios de actitud o conducta. Nuevamente concentraremos nuestra atención en un grupo: el formado por las personas que en octubre manifestaron no tener la intención de votar. Notemos que la mayor parte de estos 65 encuestados unieron la acción a la palabra: 59 de ellos no concurrieron a las urnas en noviembre. Pero los 6 mutantes, aquellos que pasaron de la idea de mantenerse apartados a la participación activa en los comicios, otorgaron su sufragio a los republicanos. No fue difícil descubrir los factores que habían producido este cambio. El equipo encargado del estudio en el condado de Erie observó que, en esa oportunidad al menos, la organización proselitista republicana era mucho más activa y eficiente que la demócrata. Efectivamente, cuando se

interrogó a los 6 mutantes mencionados acerca de la razón que los impulsó a asistir a las urnas, todos declararon que, a último momento, habían recibido la visita de un representante del Partido Republicano, quien los había convencido para que votaran.

De ese modo, al estudiar los diferentes grupos que presentan alteraciones en su comportamiento, podemos analizar las influencias que intervienen en la determinación de los cambios de conducta. Esto constituye de por sí un amplio campo de investigación. Podemos, por ejemplo, tomar constancia de lo que lee y escucha la gente, para luego establecer una doble relación entre esta actividad receptiva y los cambios de parecer. Algunos individuos tenían conciencia de haber obrado por influencia de determinada lectura o audición, y así lo declararon en las entrevistas especiales que se realizaron con todos los mutantes. En otros casos, fue necesario un análisis estadístico de mayor complejidad para descubrir las influencias más inconscientes, (En una publicación reciente se hace un estudio más elaborado de estas técnicas.<sup>1</sup>)

En el presente estudio quedó demostrado que los contactos personales directos fueron los estímulos más importantes en los cambios de opinión. Este hecho no sorprenderá quizás a quienes trabaja en las organizaciones políticas proselitistas, mas para el estudioso de las ciencias sociales ello significa un desafío. El descubrimiento de las condiciones en las que el comportamiento o las actitudes resultan particularmente susceptibles a la influencia personal, la clasificación de los tipos de influencias personales más eficaces, el examen de las circunstancias en las cuales las influencias más formales de los medios de comunicación de masa parecen producir cambios, son todas tareas propias de lo que hemos denominado investigación social dinámica.

Pero nuestro conocimiento del fenómeno no será completo si nos contentamos con saber únicamente quiénes son los individuos que han cambiado y a qué influencias respondieron. Es menester que averigüemos también en qué dirección se han producido los cambios: ¿siguen éstos una pauta discernible o determinan una redistribución casual de las opiniones? El análisis del cambio realizado en el presente estudio proporcionó respuestas que, aunque no definitivas, fueron realmente esclarecedoras. Así, para los subgrupos particulares que integran la comunidad, los cambios de actitud se produjeron con una mayor uniformidad y **homogeneidad**. las mutaciones individuales aproximaron a los miembros de subgrupos específicos a una misma línea de pensamiento. Por el contrario, en lo que concierne a la comunidad en su totalidad, los cambios de actitud motivaron una mayor diversidad y **polarización**: las mutaciones individuales produjeron un desacuerdo más profundo entre un subgrupo y otro. En otra sección de este Prefacio consideraremos dicho proceso más detalladamente. Por el momento, nos concretaremos a recalcar que el tipo de investigación dinámica empleado en el presente trabajo permite llevar al campo de la investigación social problemas tales como el proceso que conduce a la separación de los grupos o que determina una mayor conciencia de los intereses de clase.

### *La continuidad en la investigación social*

Muchas veces se nos previene que los resultados de determinado estudio son únicamente válidos para el momento y el lugar en que el mismo se realizó. ¿Significa ello que los hallazgos de una investigación no han de concordar nunca con los de otra? ¿Debemos esperar, en cada oportunidad, resultados diferentes aunque las condiciones sean similares? Asuntos de esta naturaleza requieren una cuidadosa consideración de términos tales como "repetición" y "corroboración de pruebas". De hecho, cuando se dispone de trabajos similares, el análisis comparativo de los mismos permite cumplir tres funciones positivas:

---

<sup>1</sup> Hans Zeisel, *Say It with Figures*, Nueva York, Harper and Bros., 1947, capítulo X.

1. La comparación puede mostrar que los dos estudios han hecho los mismos descubrimientos. Esto es lo que llamaremos "función de **corroboración**".

2. El parangón puede señalar que, aunque existan diferencias en los resultados estadísticos de ambos trabajos, la consideración de las condiciones específicas imperantes en el momento de cada estudio conducirá a las mismas conclusiones generales, Esto es lo que denominaremos "función de **especificación**".

3. Resultados negativos en un primer estudio pueden ser clarificados por nuevos hallazgos en otro posterior. Esto constituye la "función de **esclarecimiento**".

Ahora bien, afortunadamente contamos con un estudio semejante al nuestro que nos permite realizar su análisis comparativo. Durante la campaña presidencial de 1944, vale decir cuatro años después de la que nos ocupa, se efectuó un segundo estudio tipo panel, aunque más breve que el nuestro. La Oficina de Investigaciones Sociales Aplicadas, en colaboración con el Centro Nacional de Estudios de la Opinión, dependiente entonces de la Universidad de Denver, organizó una encuesta que abarcó alrededor de 2.000 personas seleccionadas según un corte transversal de todo el país. Se entrevistó a estos individuos en dos ocasiones, La primera vez, antes de las elecciones; la segunda, después de éstas. ¿A qué conclusiones nos conduce la comparación de estos dos estudios? Seleccionaremos varios ejemplos a fin de ilustrar y aclarar las funciones del análisis comparativo.

En primer término presentaremos una corroboración de hallazgos. En el estudio del condado de Erie se registraron 54 mutantes de partido, esto es, personas que se pasaron de un campo político al otro. Nuevamente debíamos descubrir la dirección en que se orientaba el cambio de actitud. ¿Conducía a los mutantes hacia una mayor armonía con los demás miembros de los subgrupos que integraban, o los cambios ocurrían en alguna otra dirección?

Para responder a esta pregunta nos fundamos en el hecho, ya mencionado, de que los individuos de condición humilde, los residentes urbanos y los católicos tienden a votar por los demócratas, mientras que las personas pudientes, los protestantes y los residentes rurales se encuentran más a menudo en el campo republicano. En base a estas tres características, que sindicaban a los miembros de los diferentes grupos sociales, fue posible confeccionar un "índice de predisposición política". A su vez, este índice nos permitió clasificar el medio social de todos los individuos conforme a la tendencia política, ya sea demócrata o republicana. Con estos elementos pudimos separar a los encuestados en dos clases: aquellos cuyas intenciones electorales estaban en armonía con su medio social, y los "desviados", cuya opción política no concordaba con la de los subgrupos a los que pertenecían.

Al estudiar a los 54 mutantes de partido descubrimos que, antes de su cambio de opinión, 36 de estos sujetos tenían una intención electoral contraria a la predominante en su ambiente social, mientras que, después de producidos los cambios, sólo quedaron 20 casos "desviados". De allí dedujimos que los cambios de partido se orientan en un sentido que conduce a una mayor armonía y homogeneidad dentro de cada subgrupo.

Puesto que estudio de 1944 comprendió únicamente las últimas semanas de la campaña, época en que las mutaciones de partido ocurren rara vez, fue menor el número de casos de votantes que modificaron su posición partidaria. Además, un índice de predisposición política tiene menos validez cuando se lo aplica a una muestra seleccionada entre la población de todo el país que cuando se los establece para un pequeño condado. A pesar de estas limitaciones, las conclusiones del segundo estudio constituyen prácticamente una corroboración **a fortiori** de los hechos descubiertos en el primero. En 1944 se pudieron estudiar 36 mutantes. Antes de mudar de intención, 22 de ellos expresaron una opción política que se apartaba de la predominante en sus respectivos ambientes sociales; tras el cambio, sólo 14 adoptaron una posición contraria a la de su grupo. Vemos, pues, que el análisis comparativo de estudios similares contribuye a incrementar la confianza en la veracidad de los hallazgos que, si se careciera de

elementos de comparación, podrían considerarse inciertos. Sin tal corroboración, los conocimientos reunidos en un estudio sobre 54 casos y en otro sobre 36 serían tan poco dignos de crédito que bien podría dudarse de su validez. Una corroboración confirmada por estudios sucesivos nos predispone a una mayor aceptación de los resultados.

El análisis comparativo puede también ratificar las conclusiones generales al mostrar que la diversidad de resultados estadísticos se debe a una diferencia de las condiciones específicas. A fin de ilustrar esta función de "especificación", volveremos una vez más a un grupo de mutantes ya considerado: los ciudadanos que, según declararon en las entrevistas preelectorales, no pensaban votar pero que, finalmente, fueron a las urnas. En el estudio del condado de Erie todos estos individuos votaron por los republicanos, mientras que en la encuesta de 1944, la mayoría de dichos votantes dio su apoyo a los demócratas. A primera vista, parecería que las observaciones de ambas investigaciones se contradicen. Pero ¿es así, en realidad? En 1940, la organización republicana del condado de Erie era, por mucho, la más fuerte y activa; pero en 1944 el Comité de Acción Política desplegó su actividad en toda la nación. Además, dicho comité se esforzó por llevar a las urnas a los ciudadanos de escasos recursos económicos presumiendo que, de votar, lo harían a favor de los demócratas. Las cifras de 1944 prueban que esta suposición era acertada. De 20 personas (provenientes en su mayor parte de grupos de regular situación económica) que no tenían intención de sufragar pero que finalmente lo hicieron, 3 otorgaron su voto a los republicanos y 17 a los demócratas.

De esta suerte, el análisis comparativo hace posible que estudios realizados bajo diferentes condiciones históricas o sociales puedan recibir el mismo género de confirmación, tal como si se tratara de resultados realmente idénticos. Si tomamos dos elecciones, una en la que la organización proselitista republicana haya sido más poderosa y otra en la que los demócratas hayan desplegado mayor actividad, y comparamos las decisiones tomadas en ambas oportunidades por los votantes de último hora, llegaremos a una conclusión general: la organización partidaria que, a fines de la campaña, se esfuerce por lograr que los remisos acudan a los comicios, puede obtener beneficios para su partido.

Finalmente, la comparación de estudios similares también permite el esclarecimiento de los resultados. En el estudio de 1940, ciertos indicios hicieron pensar que los mutantes de partido eran los ciudadanos más indiferentes. Tal conclusión fue totalmente inesperado, pues los entendidos en materia política suelen afirmar que, durante la campaña, son precisamente los ciudadanos más inteligentes e interesados quienes mudan de partido por ser más capaces de formarse un juicio sobre las plataformas partidarias y de valorar los méritos de los candidatos para hallar solución a los problemas nacionales e internacionales que se presenten. Debido a lo imprevisto de esta conexión entre mutación de partido y sentimiento de indiferencia, el plan de estudios de 1940 no incluyó las provisiones adecuadas para el examen de este fenómeno.

Tal inconveniente fue corregido en el estudio de 1944. Si un encuestado manifestaba en la entrevista preelectoral que ya sabía por quién votaría, se le hacían dos preguntas: "¿Está sumamente interesado en que su candidato resulte electo?" y "¿Considera que hay diferencias importantes entre los dos candidatos?" El examen de las respuestas reveló que, en realidad, los mutantes de partido (aquellos que votaron por un candidato después de haber declarado que pensaban votar por el otro) eran individuos que atribuían a las elecciones bastante **menos** trascendencia que los "constantes" (los ciudadanos que llevaron a la práctica la intención primeramente expresado). En efecto, el 38% de los mutantes manifestaron que les era indiferente el resultado de los comicios; en cambio, entre los constantes, sólo un 21% evidenció tal disposición. A esto se añade que el 65 % de los mutantes, en contraposición al 46 % de los constantes, juzgaban que no existía una verdadera diferencia entre los candidatos. Es importante hacer constar que estas expresiones de desinterés no fueron racionalizaciones **postfactum** de los mutantes de partido, pues se recogieron **antes** de que se produjera el cambio de posición.

Estas observaciones permiten esclarecer hechos descubiertos en el estudio de 1940. El individuo que muda de opinión política no se interesa demasiado por la campaña o su resultado. Su indiferencia le impide llegar a una resolución duradera, pues cualquier influencia fortuita puede hacerlo variar. La conversación con un amigo puede hoy inclinarlo a favor de un candidato, aun cuando apenas el día anterior una persuasiva charla radiotelefónica lo había convencido de que convenía votar por el otro. Hasta es muy probable que algunos de los ciudadanos indiferentes se acerquen a las urnas sin saber con certeza cuál será su voto.

Sólo tuvimos oportunidad de comparar dos estudios, y ello aun en forma limitada a ciertos puntos únicamente. No obstante, el análisis comparativo fue fructífero. Aumentó nuestra confianza en los resultados obtenidos en cada estudio y confirmó algunas interpretaciones de orden general. Es evidente, pues, que los especialistas en ciencias sociales han perdido la preciosa oportunidad de ampliar el acopio de conocimientos fundamentales por considerar inútil la repetición de un mismo tipo de análisis en situaciones idénticas y variados. Los estudios de panel se prestan especialmente para tal práctica por su clara lógica y porque permiten aislar y contrastar fácilmente los aspectos comparables de diferentes situaciones.

Hasta ahora nos hemos dedicado a indicar métodos y planes de investigación tendientes a obtener conocimientos de precisión científica e importancia sociológica. Pero la investigación social no termina con la obtención de tales informaciones. A ésta debe seguir la integración sistemática de los datos dentro de un contexto teórico. Recién entonces podrán estos conocimientos aplicarse en situaciones sociales concretas y, además, señalar el camino a los futuros trabajos de investigación.

En la primera edición de **El Pueblo Elige** tratamos en todo momento de hacer comprender al lector que los hechos concretos que le presentábamos no eran sino una primera aproximación que debía servir de punto de partida para un necesario desarrollo posterior. Actualmente se profundizan ciertos problemas particulares surgidos del estudio original, pero aún queda mucho por hacer. Por lo tanto, estimamos que será útil explicar más detalladamente el esquema teórico de nuestro trabajo y las conclusiones de orden especulativo basados en las observaciones realizadas.

### *Datos empíricos y procesos sociales*

El estudio del condado de Erie condujo a ciertas generalizaciones que significan un buen aporte a la investigación de los cambios de actitud o de conducto en un corto período. Estas generalizaciones no componen aún un sistema coherente y juzgamos que constituyen un puente entre los hechos, tal como aparecen a la observación, y una teoría más sistemática, que todavía aguarda ser desarrollada. Se trata de enunciados concernientes a procesos sociales, que se clasifican como generalizaciones de primer orden en comparación con enunciados de hechos empíricos, generalizaciones éstas de segundo orden en relación a las formulaciones teóricas que constituyen el objetivo de la investigación social.

Todas nuestras conclusiones acerca de los procesos sociales que provocan cambios de actitud están estrechamente interrelacionados pero, para los propósitos que perseguimos por el momento, bastará con analizarlos separadamente.

1. En primer lugar, consideremos la estabilidad de las actitudes. Los sujetos de nuestro estudio tendían a votar invariablemente por un solo partido; más aún, a favorecer al partido que su familia siempre había apoyado. El 77% de los miembros del panel declararon que sus padres y abuelos habían votado constantemente por uno de los dos partidos políticos principales, tradición familiar que ellos mantuvieron en las elecciones de 1940. Esta estabilidad se lograba mediante una especie de muro protector levantado en torno a las actitudes centrales. Es muy poco lo que reciben los futuros votantes del torrente de propaganda y contrapropaganda a ellos dirigido. Y si examinamos qué material propagan-

dístico los alcanza, descubrimos que los ciudadanos seleccionan y prefieren prestar atención a las expresiones cuyo contenido está de acuerdo con sus ideas, ya definidas al mismo tiempo, se cierran por completo a toda propaganda que no concuerde con su ideología.

2. Semejante estabilidad no puede atribuirse simplemente a la "obstinación" o a la "inercia" propias de la naturaleza humano. La preservación de las actitudes básicas puede servir a distintas funciones sociales o psicológicas, entre otras, proporciona una fuente de gratificación para los individuos en sus contactos de grupo. Al mantener intactos sus actitudes, cada integrante del grupo puede evitar, o reducir a un mínimo, los conflictos y desacuerdos con los individuos de su medio social que comparten dichas actitudes. Una estabilidad de esta índole contribuye a preservar el sentimiento de seguridad personal.

3. A estas tendencias individuales se suman ciertos procesos grupales. Al mismo tiempo que el sujeto protege su seguridad aislándose de la propaganda que amenaza sus actitudes, el contacto con los integrantes de su medio actúa como refuerzo de aquéllas. Por pertenecer éstos al mismo grupo, comparten sus actitudes y muestran tendencias selectivos similares. Pero ello no significa que todos los miembros de un grupo atenderán exactamente a las mismas expresiones propagandísticas o que recibirán la influencia de idénticos aspectos de las experiencias en común. Cada individuo tendrá su propio acopio de información y de experiencias aunque luego seleccione y juzgue estos elementos de acuerdo a moldes imperantes dentro de su medio.

En las interacciones mutuas, cada sujeto comunica a los demás miembros de su grupo aquella parte de las informaciones y experiencias propias que esté en consonancia con las actitudes compartidas. De tal manera, dentro del grupo, todos sus integrantes se encuentran sometidos al mayor número de influencias seleccionados, que son la suma de los aportes individuales. Los intercambios personales ahondan el grado de aislamiento de cada miembro y le proveen de argumentos adicionales que lo afianzan en su posición. Por consiguiente, la interacción produce un refuerzo, un mutuo fortalecimiento de las actitudes en común.

4. A pesar de todo, algunas veces se producen cambios. Es importante, por ende, determinar las condiciones en las que las actitudes pierden estabilidad y conocer los procesos que conducen al cambio.

Uno de dichos procesos es consecuencia directa de la activación de experiencias o ideas anteriores. Todo hombre lleva en sí el germen, podríamos decir "recesivo", de observaciones y vivencias semiolvidados. Generalmente estas ideas se mantienen en estado latente por no ajustarse a las tradiciones o los intereses predominantes dentro del grupo que se integra. Sin embargo, bajo circunstancias especiales, tales como una crisis o un período de propaganda intensa, las ideas latentes pueden llegar a aflorar y conducir a una reestructuración de actitudes y hasta, en algunos casos, al abandono de una afiliación grupal.

5. La predisposición al cambio es más común en individuos sometidos a presiones contradictorias. En nuestra compleja sociedad, cada hombre no pertenece únicamente a un grupo sino que integra diversos e importantes agrupaciones sociales: la clase social, el grupo étnico, el religioso, las asociaciones informales. Algunos individuos se ven en conflicto por las exigencias de cada uno de los grupos a que pertenecen: un católico cae clase alta, por ejemplo, puede encontrarse ante la disyuntivo de elegir entre el camino que le señala su credo religioso y el que le indica su posición social. Y cuando se encuentre frente a una situación concreta, tal como las elecciones, que le exige tomar una decisión definida, también ha de resolver a cuál grupo debe lealtad.

Una de las principales tareas de la investigación social consiste en seguir la evolución del conflicto hasta su resolución. Con respecto a esto, pueden ser relevantes las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los grupos sociales que ejercen presiones contradictorias en cada caso? ¿Existen reglas generales que permitan pronosticar cuáles serán las exigencias sociales que se impondrán si hay conflicto? El lector comprobará que muchas de las observaciones particulares incluidas en el presente trabajo podrían

contribuir a encontrar las respuestas, pero se comprende que una sola investigación no alcanza a proporcionar los elementos necesarios para formular generalizaciones científicamente aceptables acerca de materia tan compleja. No obstante, el método aplicado en el estudio del condado de Erie puede proporcionarnos los medios para hallar respuesta a este otro interrogante: ¿Cuál es el comportamiento de un individuo sometido a presiones contradictorias? Nuestro estudio mostró que, en comparación con los demás ciudadanos del condado de Erie, las personas sometidas a presiones en conflicto tardaron mucho tiempo en tomar una decisión definitiva. Pero esta dilación no es la única reacción que puede presentarse. Se observa toda una gama de reacciones, desde las de orden neurótico, tal como la incapacidad total de resolverse, hasta las soluciones intelectuales que podrían conducir a nuevos movimientos sociales. Un estudio cabal y adecuado de las situaciones conflictivas y de las reacciones que originan podría darnos respuesta a muchas de las desconcertantes cuestiones acerca de las relaciones entre las actitudes individuales y el medio social.

6. Pero cuando hablamos de individuo y medio social simplificamos demasiado el problema, ya que también el ambiente está constituido por otros individuos. ¿Cómo se van formando sus actitudes? O, dicho de otra manera, ¿cuáles son los mecanismos y los procesos que llevan a un grupo a adquirir actitudes comunes?

Nuevamente el problema nos guía en varias direcciones. En primer lugar, se impone estudiar a los líderes de opinión. En todo grupo social existen individuos particularmente activos, bien informados y elocuentes. Son más sensibles que los otros a los intereses de su grupo y tienen más deseos de manifestar su opinión acerca de los asuntos de importancia. Resulta relativamente fácil individualizar a estos sujetos y estudiar los rasgos que los hace destacarse dentro del grupo.

Una de los hechos descubiertos a través de nuestro estudio de los líderes de opinión es el de que éstos cumplen la función de intermediarios entre los medios de comunicación de masas y los otros integrantes del grupo. Se supone en general que los individuos obtienen las informaciones directamente de los periódicos, la radiotelefonía y otros medios. Nuestros hallazgos demostraron, sin embargo, que no siempre sucede así. La mayoría de los individuos recibían buena parte de sus informaciones y muchos de sus ideas a través del trato con los líderes de opinión de sus grupos. Dichos líderes, a su vez, mostraban una receptividad relativamente mayor que los demás a los medios de comunicación de masa. Este proceso de información en dos etapas reviste indudable importancia práctica para los estudios de la propaganda.

Aduciremos, de paso, que el concepto de liderazgo de opinión no es nuevo. En numerosos estudios sobre el "poder", la "influencia" y el "liderazgo", se nos recuerda que en toda comunidad existen hombres y mujeres importantes que imponen una pauta y son seguidos por los demás. Pero nuestra investigación sugiere que este concepto tan generalizado debería ser modificado. En efecto, hemos hallado que el liderazgo de opinión no sólo actúa en sentido vertical, desde arriba hacia abajo, sino también en el horizontal hay líderes de opinión en todos los órdenes de la vida.

7. Mas el liderazgo de opinión es, sin embargo, sólo uno de los mecanismos que dan forma a las actitudes de un grupo. Lo que se ha dado en llamar "emergencia" o "Cristalización" de la opinión es otro de dichos mecanismos. Las situaciones sociales, de las que una campaña política sería un ejemplo, exigen en todo momento actos u opiniones por parte de los miembros de la sociedad. Y los integrantes de cada grupo responden a estas demandas aun cuando no cuenten con la ayuda de individuos cuyas condiciones especiales los capaciten para la tarea de aconsejar a sus compañeros. Pues por encima y por debajo del liderazgo de opinión están las interacciones mutuas entre los miembros del grupo, las cuales refuerzan las ideas indefinidas de los individuos. Con estas interacciones se cristaliza una nueva distribución de opiniones y actitudes claras y definidas.

Por ende, el proceso de emergencia es esencialmente una de las fases del proceso de refuerzo analizado en el párrafo (3). Cuando existen actitudes previas, la interacción mutua las fortalecerá; pero cuando anteriormente el individuo sólo tenía ideas vagas, las interacciones mutuas las cristalizarán en opiniones definidas.

Se ha analizado el proceso de emergencia de actitudes o de actos en casos de situaciones angustiosas o como porte de los estudios tendientes a comprender el "comportamiento de los muchedumbres". Igualmente se presentan en muchas otras circunstancias y no siempre conducen a la agitación o la violencia. Ocurren, por ejemplo, todo vez que una corriente propagandística inunda una comunidad, cuando acontecen sucesos importantes o es necesario tomar una decisión colectiva. Debido a su carácter general, es primordial estudiar cuáles son las condiciones propicias para que se produzcan estas emergencias y de qué manera se desarrollan.

Es interesante hacer notar que, así visto, el proceso de la formación de las opiniones muestra puntos de similitud con ciertos procesos económicos que han concentrado la atención de los estudiosos durante años. Muchos economistas afirman que la estabilización de los precios es función de la interacción entre oferta y demanda por parte de una cantidad de individuos. Del mismo modo, podría decirse que la distribución de la opinión dentro de un grupo es consecuencia de las interacciones mutuas entre numerosos individuos. En ambos casos es imposible explicar el resultado final en base a las acciones o a las opiniones previas de cada individuo por separado; aquél es función de interacciones que producen un fenómeno nuevo.

8. En los procesos de cambios de opinión interviene aún otro factor. Aparentemente, las opiniones pueden ordenarse en una jerarquía de estabilidad. En el curso de una campaña, las más flexibles son también las más estables, por su adaptabilidad. Cada partido político sostiene una serie de principios que trata de inculcar en los ciudadanos. Al comienzo de una campaña, son muchas las personas que, al presentárseles un cuestionario, responden con conceptos "republicanos" a unas preguntas y con ideas "demócratas" a otras. Pero a medida que avanza la campaña, es cada vez mayor el número de individuos en los que se va acentuando la tendencia a dar a su ideología un carácter homogéneo. En el estudio de los cambios de parecer podemos clasificar los asuntos que exigen una definición por parte del ciudadano según el grado de flexibilidad de los mismos. La intención con respecto al voto muestra la mayor estabilidad; las actitudes relacionados con aspectos más específicos tienden a buscar concordancia con la posición partidario adoptada. Siguiendo la sucesión de dependencia hay, entre tales aspectos, algunos que preponderan sobre otros, de tal manera que la opinión con respecto a los primeros determina la que merecerán los segundos. Por ejemplo, en la campaña de 1940 las opiniones sobre la personalidad de los candidatos eran relativamente más estables, mientras que el parecer acerca de problemas políticos específicos, tales como el papel del gobierno en los asuntos económicos, tendía a adaptarse a la justipreciación personal de las figuras de los candidatos.

Los descriptos no son sino algunos de los procesos que conforman y modifican las opiniones. A pesar de esta limitación, su conocimiento nos ayudará a encontrar respuesta a una pregunta anteriormente formulada: ¿Se orientan los cambios en las actitudes en una dirección definida? Involucro o no el proceso de cambio la resolución de presiones contradictorias, la influencia de los líderes de opinión o de sucesos externos, o interacciones mutuas, en todos los casos el resultado de la mutación conduce a una mayor armonía interna tanto de los individuos como de los grupos. En efecto, a medida que estos procesos moldean y modifican las opiniones, los miembros del grupo alcanzan mayor acuerdo entre sí; de esta suerte, se produce un movimiento simultáneo hacia posiciones que implican un aumento de la homogeneidad dentro del grupo y un incremento de la polarización entre los grupos, fenómenos ya descriptos en párrafos anteriores. Y, correlativamente, a medida que el individuo se conforma más a su

medio social, resuelve sus presiones contradictorias y cristaliza sus pensamientos vagos en opiniones definidas, desaparecen muchas de las inconsistencias que afectaban su propio caudal de actitudes.

Por último, es importante reconocer que, a pesar de contribuir a refinar los resultados del presente estudio, las generalizaciones arriba expuestas tienen un carácter preliminar y de tanteo. Futuras investigaciones dedicadas al análisis de diferentes situaciones específicas conducirán, probablemente, a nuevas generalizaciones o señalarán cuáles de las aquí esbozados exigen enmienda. Por otra parte, debemos tener presente qué significa este tipo de generalizaciones dentro de un estudio específico como el nuestro. Aunque compendian las informaciones reunidas, no hacen únicamente los veces de resúmenes; también pueden guiarnos en investigaciones ulteriores, ya que las ideas que encierran nos señalan desde el principio cuál es nuestra meta. Tales generalizaciones, sin embargo, adolecen siempre de un exceso de amplitud. Por ello se impone que los conceptos involucrados en ellos sean expresados mediante índices específicos, adoptados a la situación concreta. El progreso sistemático se logra por medio de nuevos estudios y la constante interrelación entre los datos y las generalizaciones.

### *Senderos para una investigación más amplia*

Hay cuatro puntos fundamentales que requieren investigación y esclarecimiento más amplios.

Antes que nada, desearíamos repetir el presente estudio en circunstancias políticas diferentes. Así, podríamos descubrir si los ciudadanos llegan a decidir su voto por procesos distintos cuando la lucha política gira en torno a problemas políticos importantes. En las últimas campañas presidenciales, tales como las estudiadas en 1940 y 1944, los dos partidos principales estuvieron de acuerdo en casi todas las cuestiones capitales. A raíz de ello, las tradiciones políticas y las organizaciones proselitistas de los partidos resultaron poderosos factores en la determinación del voto. Pero actualmente se va ahondando la separación entre republicanos y demócratas por cuanto se observa cada vez más disidencias acerca de problemas fundamentales, tal como la legislación del trabajo. Las campañas presidenciales del futuro brindarán, pues, la oportunidad de estudiar cómo se cristalizan las actitudes con respecto a determinadas cuestiones, y qué relación existe entre dichas actitudes y las tradiciones políticas e influencias de grupo.

Podríamos obtener informaciones de esta índole mediante estudios similares al nuestro acerca del desarrollo de las elecciones en una localidad. Sabemos que, en los procesos políticos locales, la atención se concentra corrientemente en los problemas propios del lugar y que, muchas veces, se unen temporariamente diferentes grupos de interés dejando de lado las líneas partidarias. En tal situación, disminuye la actividad de los partidos. Antes de definir su voto, cada ciudadano debe formarse una opinión acerca de las cuestiones públicas en juego y de la política sustentada por cada partido. Por consiguiente, es campo fértil para toda clase de influencias. Así, podría suceder que los procesos que lo conducen a una definición política sean diferentes de aquellos que operan en las campañas presidenciales.

En segundo lugar, sería preciso conocer mejor la personalidad y el ambiente social de los individuos que modifican sus actitudes. Esto exigiría detallados estudios de casos, tanto de "mutantes" como de "constantes". En el estudio del condado de Erie realizamos entrevistas especiales a los mutantes, pero nuestros limitados fondos no nos permitieron profundizar como habríamos deseado o necesitado.

El tercer problema concierne a la relación que liga a las influencias descubiertas en el análisis del panel con la corriente total de influencias y decisiones existente en la comunidad. En muchos casos, los resultados de un panel sólo pueden comprenderse si se tiene en cuenta el **back-ground** total de la comunidad. Una de las limitaciones del presente trabajo por ejemplo se debió a la imposibilidad de estudiar más detalladamente a la comunidad en general. Hacia el final de la serie de entrevistas vislumbramos, a través de las declaraciones de los encuestados, cuán decisiva era la influencia de la organiza-

ción republicana local en la formación de las opiniones. Pero, en aquellos momentos, ya no era factible un análisis adecuado de la situación política del lugar.

Otro inconveniente fue la imposibilidad de estudiar más concienzudamente a los líderes de opinión. Siempre que los sujetos de la muestra declararon haber recibido información o consejo de otras personas, registrábamos el hecho a fin de determinar la acción total de las influencias personales. Pero, por lo demás, no se intentó entrevistar directamente a los líderes de opinión.

En una investigación posterior, cuyos resultados se publicarán pronto, se enmendó esta omisión. Dicha encuesta también se centró en un panel, seleccionado esta vez entre los integrantes de una comunidad de Illinois. El nuevo estudio otorgó particular importancia a los líderes de opinión; cuando un miembro de la muestra mencionaba a una persona como elemento de influencia, se visitaba a este individuo y se le presentaba un cuestionario especial con el propósito de descubrir cuáles eran sus fuentes de información y de ideas. De tal manera, pudimos obtener un cuadro más claro de la corriente de influencia existente dentro de aquella comunidad. No sólo la apreciamos a través de los ojos de los sujetos del panel sino que también pudimos seguirla a lo largo de una serie de encadenamientos verticales y horizontales.

El cuarto problema que necesitamos resolver es de naturaleza metodológica. Aún no se han explorado totalmente los valores y las limitaciones de los métodos de panel. ¿Durante cuánto tiempo puede mantenerse un panel? ¿Qué temas puede abordar la realización de interrogatorios sucesivos sin peligro? ¿Cuáles son los asuntos que, tratados repetidamente, influyen de tal manera sobre el encuestado que sus declaraciones en posteriores entrevistas ya no reflejan sus ideas originales? ¿Lograríamos una visión más exacta de los hechos si, en el estudio de los resultados obtenidos con la técnica de panel, utilizáramos los complicados métodos matemáticos del análisis serie-tiempo? ¿Cuál es la relación entre los estudios experimentales de laboratorio sobre la formación de las actitudes y los estudios de campo, en los que se aplica la técnica de entrevistas repetidas?

Afortunadamente, se nos presenta la oportunidad de dilucidar algunos de estos problemas. El Comité para la Medición de las Opiniones, Actitudes y Necesidades del Consumidor, establecido por el Consejo Nacional de Investigación y el Consejo de Investigación de Ciencias Sociales, recibió de la Fundación Rockefeller fondos destinados al estudio de la teoría y la aplicación de las técnicas de panel.

Desde las fases preliminares del estudio del condado de Erie, se hizo evidente que el empleo de la técnica de entrevistas repetidas no se limitaba en modo alguno al campo de la propaganda política. Se trata de un método general, aplicable en cualquier estudio que trate sobre la formación de actitudes a través de un período de tiempo. Por ejemplo, si deseamos corregir actitudes étnicas o modificar las exigencias del consumidor, o bien lamentar la comprensión entre las naciones, debemos hacer algo más que describir las actitudes. Es menester estudiar, además, cómo se forman y de qué manera se puede influir sobre ellas. Todos éstos son problemas que entran en el terreno de la investigación social dinámica de la que el presente estudio constituye un ejemplo.

\*\*\*\*\*

### **Capítulo III: Diferencias sociales entre republicanos y demócratas**

Todo político práctico capaz conoce a fondo la estratificación del electorado estadounidense. Es imprescindible, para su desenvolvimiento, que sepa reconocer quiénes pueden ser republicanos acérrimos y quiénes demócratas tradicionales. Poco tiempo permanecería en la actividad política si no fuera capaz de distinguir cuáles son las personas más susceptibles a los argumentos de uno u otro partido.

Actualmente, los políticos pueden tener la certeza de que, en la mayor parte del país, los banqueros, empresarios, granjeros, obispos y muchos de sus feligreses, votarán por los republicanos. Saben, igualmente, que los inmigrantes, trabajadores, sacerdotes y casi todos sus parroquianos - especialmente los de las ciudades- constituyen el principal sostén de los demócratas fuera del bloque sureño.

Los factores por los cuales los políticos distinguen a un republicano de un demócrata parecen ser, entonces, el status económico, la religión, el lugar de residencia y la ocupación, A estas características puede agregarse otra: la edad. Es bien sabido que la juventud rehuye todo lo que sea conservador, tanto en política como en música, costumbres o vestimenta.

El estudio de la conducta electoral de los habitantes del condado de Erie confirma ampliamente las conclusiones dictados por la experiencia. Pero no se limita a otorgar título científico a un conocimiento nacido del sentido común; al sistematizar los conocimientos y al proporcionar la medida justa de la influencia de cada uno de los factores de estratificación, el estudio los clasifica por orden de importancia y muestra su interdependencia.

### *El papel del status económico-social*

Antes de analizar el papel que toca al status socioeconómico en la composición de los dos grandes partidos políticos, consideraremos el índice que mide dicha posición.

La investigación de la opinión pública emplea habitualmente las evaluaciones del status económico-social efectuadas por los propios entrevistadores. Por razones prácticas, las designaremos como escalas de evaluación del S.E.S. Se instruye a los encuestadores para que observen los hogares, bienes, aspecto y modo de hablar de los entrevistados y los clasifiquen en categorías convencionales según el estrato social que les corresponde dentro de la comunidad. Así, las personas que tengan mejor casa, moblaje, ropas, etc., es decir las más pudientes, se incluirán en la categoría A, mientras que aquellos cuya posición socioeconómica las sitúa en el extremo opuesto, se clasificarán con la letra D. En el condado de Erie, las diferentes categorías presentaron los siguientes porcentajes: A, 3%; B, 14%; C+, 33%; C-, 30%; y D, 20%.<sup>2</sup>

Esta clasificación obliga a ciertas consideraciones generales que aquí sólo podemos exponer sucintamente<sup>3</sup>. Cabe preguntarse, en primer término, si tal procedimiento de clasificación resulta suficientemente confiable. ¿Si se realizaran dos estudios independientemente, se obtendrían los mismos resultados? Contamos con pruebas prácticas al respecto. A guisa de experimento, se hizo que los mismos entrevistadores clasificaran a las mismas personas con un intervalo de tres semanas; las evaluaciones realizadas en las dos series de visitas mostraron una correlación de 0,8. Cuando los mismos sujetos son observados por dos entrevistadores diferentes, la correlación baja a 0,6 ó 0,7<sup>4</sup>. Por ende, a pesar de estas leves variaciones, la escala de evaluación del status socioeconómico, provee una clasificación bastante precisa.

---

<sup>2</sup> La clasificación realizado por los entrevistadores comprende en realidad sólo cuatro categorías: A, B, C y D. Pero como más de la mitad de los casos entraban en la categoría C, decidimos subclasificar a estos encuestados en base a un detalle tan simple como es la posesión de teléfono; hicimos esto con el objeto de distribuir mejor el trabajo. De todos las personas de la categoría C fueron incluidas en C+ aquellas que tenían teléfono, y en C- las que no lo poseían.

<sup>3</sup> Se encontrará un análisis sistemático de estas escalas de evaluación en *Measurement of Socio-Economic Status*, de Genevieve Knupfer, disertación pronunciada en Columbia en el año 1943.

<sup>4</sup> Véase "Confiabilidad de las Evaluaciones de los Entrevistadores" de Frederick Mosteller, incluido en *Gaugin Public Opinion*, Hadley Cantril, editor, Princeton University Press, 1944; véanse también los experimentos realizados por Archibold Crossley.

Ahora bien, ¿concuerdas la clasificación así obtenida con la experiencia general? También en este caso tenemos pruebas de que las escalas de evaluación del S.E.S. guardan estrecha relación con los bienes materiales de los entrevistados. Cuanto más alta sea la posición dentro de la escala de S.E.S., tanto mayor será la renta, el promedio de artículos domésticos costosos, etc.<sup>5</sup>

En las escalas de evaluación del S.E.S. está también involucrado el nivel de instrucción de los sujetos. Las posiciones más altas de la clasificación corresponden a profesionales y comerciantes, mientras que las inferiores están ocupadas principalmente por trabajadores y obreros manuales.

En resumen, los estudios especiales que se realizaron han servido para demostrar que estas escalas de evaluación cualitativa representan una especie de promedio (o factor común) de las diversas evaluaciones de la posición que ocupa un individuo dentro de los diferentes grupos sociales a los que pertenece. Es bien sabido, por ejemplo, que en muchas comunidades un apellido que date de siglos otorga mayor prestigio que la riqueza. Si un entrevistado goza de una buena posición económica y de un alto status familiar, se lo clasifica en una categoría superior a la de aquellos que sólo posean una de esas características. A su vez, estos últimos serán colocados en un rango más alto que otros que carezcan de un apellido de cuño y de riqueza. Por consiguiente, las evaluaciones del S.E.S. pueden considerarse como una medida del número de cualidades que cada interrogado tiene para ocupar un rango alto dentro de la escala económico-social<sup>6</sup>. En este sentido, las escalas de evaluación del S.E.S. representan un índice de la estratificación general.

Ahora bien, ¿en qué medida determinaron los niveles de S.E.S. una diferencia en las inclinaciones políticas de los votantes? ¿En qué proporción votaron por los republicanos o por los demócratas los individuos de las diferentes categorías? Las estadísticas muestran que en el nivel A había el doble de republicanos que en el D (cuadro 3<sup>7</sup>). Y a medida que se desciende en la escala de S.E.S., disminuye la proporción de republicanos mientras aumenta correlativamente la de demócratas.

Tal índice general, aunque muy útil para establecer relaciones generales, oscurece en muchos casos ciertos matices muy interesantes. Por ejemplo, un sociólogo preocupado por el concepto de "clase" podría objetar que un índice de estratificación económico-social sólo sirve para crear confusión, y que lo que realmente interesa es la posición objetiva y concreto del individuo dentro del sistema ocupacional y de producción. Mas podemos responder a estas objeciones con una solución estadística del problema: la subclasificación de los entrevistados **dentro** de los diferentes niveles de S.E.S. Aunque no es propósito de nuestro estudio analizar en detalle los sistemas de estratificación, incluiremos un par de ejemplos de tales subclasificaciones para mostrar que el índice **general** de S.E.S. no oculta los problemas más sutiles de la estratificación social sino que, por el contrario, facilita su estudio.

Como primera base para la ampliación de nuestras clasificaciones, tomaremos la ocupación de los encuestados (cuadro 4). Dentro de cada nivel de S.E.S., los grupos ocupacionales "superiores" - profesionales, hombres de negocios, miembros del clero y comerciantes- mostraban una mayor propor-

---

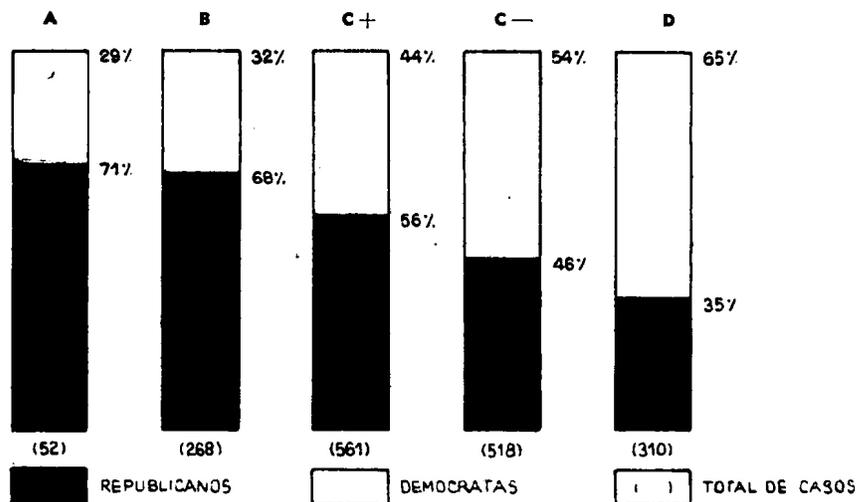
<sup>5</sup> Véase especialmente el "Estudio sobre el Público Lector de Revistas", efectuado por Life.

<sup>6</sup> Una persona puede ser clasificada de distintas maneras según su estatus medio. La correlación promedio entre los índices correspondientes es de 0,6, aproximadamente. Por lo general, se los puede utilizar indistintamente cuando se trata de establecer relaciones con otras variables. En otras palabras, la mayor parte de estos índices daría una misma relación entre status económico-social y voto.

<sup>7</sup> Empleamos las cifras recogidas en nuestra encuesta de mayo porque en ella logramos entrevistar al mayor número de casos. Se obtienen iguales porcentajes para el panel y los grupos de control, tomados por separado o en combinación, cualquiera sea el período de la campaña considerado.

ción de republicanos que los grupos "inferiores" (operarios especializados, obreros de fábrica y trabajadores manuales)<sup>8</sup>.

**Cuadro 3.** Los individuos que ocupan niveles socioeconómicos elevados tienden a votar por los republicanos más que por los demócratas



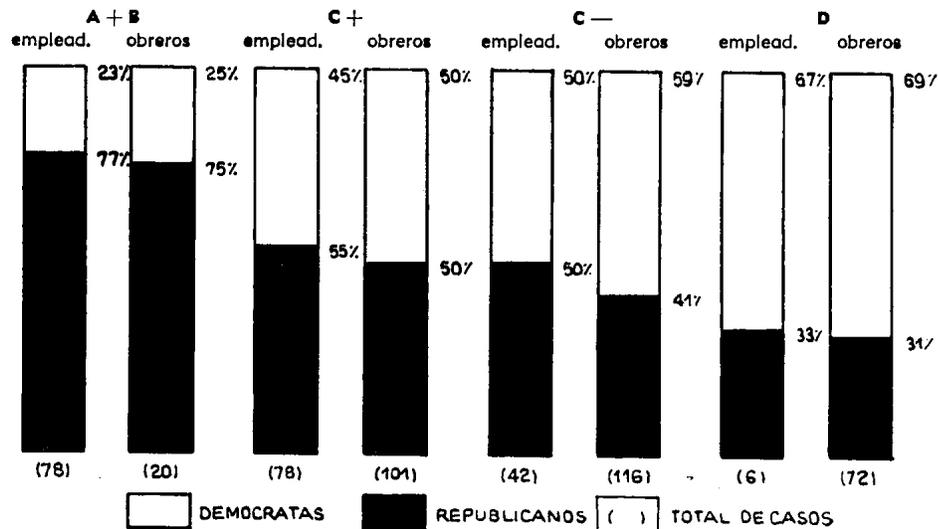
**Cuadro 4.** Hay menos republicanos entre los obreros que entre los empleados, pero si se mantiene constante el nivel de S.E.S., la ocupación señala una pequeña diferencia

<sup>8</sup> En esta clasificación no incluimos a los campesinos porque éstos constituyen un caso especial. Los residentes rurales estudiados en esta investigación tendían a votar por los republicanos en proporción mucho mayor que los habitantes del centro urbano de Sandusky.

	Proporción de republicanos		Total de votantes con intención definida (mayo)	
	Rurales	No rurales	Rurales	No rurales
A y B	68 %	69	62	276
C+	55	57	89	472
C-	66	42	92	426
D	58	21	38	272

No debe sorprender al lector que hayamos incluido a algunos trabajadores (no rurales) dentro del 17% de integrantes de la muestra que ocupan los niveles de S.E.S. más elevados. Como se recordará, hicimos esta clasificación de acuerdo al nivel de vida existente en una ciudad pequeña y la zona rural circundante.

Naturalmente, hay una notable correlación entre los niveles de S. E. S. y el tipo de ocupación. El 80% de las personas de los niveles A y B tenían puestos "superiores", mientras que sólo el 8% de los que formaban el nivel D estaban en ese caso. Además, existen diferencias dentro de los dos grupos de ocupación. En los niveles de S.E.S. más altos del grupo "superior" encontramos a los profesionales, mientras que los empleados ocupan el nivel más bajo del mismo. De igual modo, en el nivel de S.E.S. más elevado del grupo trabajador se ubican los obreros especializados, en tanto que los no especializados están en el extremo inferior de la escala.

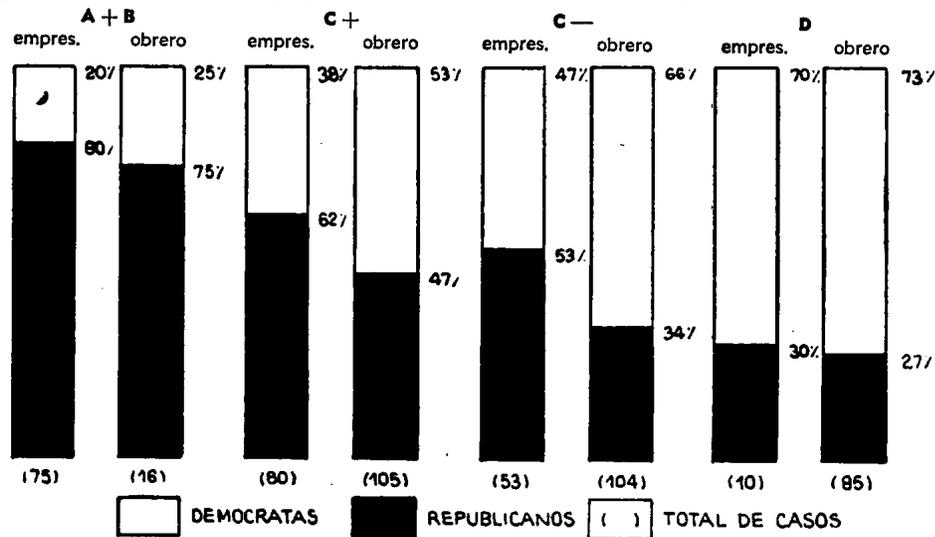


Sin embargo, comprobamos que la subclasificación en base a la ocupación poco agrega a la clasificación según el índice general de S.E.S., es decir que con ella no se obtiene una mayor diferenciación de grupos. En otras palabras, los individuos de igual status socioeconómico general tienen aproximadamente la misma actitud política, cualquiera sea su ocupación. Si mantenemos constante la incidencia del nivel general de S.E.S. veremos que la influencia que el factor ocupación puede ejercer por sí mismo sobre el voto es comparativamente pequeño.

Tal vez el factor crucial no sea tanto la ocupación objetivo del sujeto como la propia opinión sobre su status social. Por ejemplo, un obrero que sea capataz, o aspire a serlo, puede, en consecuencia, identificarse con los intereses empresarios. Esta idea también podría llevarle a creer que su bienestar personal está ligado más bien a la prosperidad patronal que a la de los obreros. Es probable, entonces, que la propia identificación de un individuo con determinada "clase" ejerza más influencia sobre su voto que su verdadera ocupación. A fin de estudiar este fenómeno, los encuestadores formularon, en octubre y noviembre, la siguiente pregunta<sup>9</sup>: "¿A cuál de estos grupos cree usted pertenecer?" Cuando alguno de los interrogados respondía que se consideraba fuera de cualquiera de los grupos propuestos, se le hacía esta pregunta: "¿En qué grupo se halla usted más interesado?" las respuestas así reunidos proporcionaron los datos necesarios para nuestra segunda subclasificación. La identificación subjetivo con un grupo social es más importante en la determinación del voto de un individuo que su ocupación objetiva (cuadro 5). No es de sorprender, puesto que aquí entra en juego un elemento actitudinal estrechamente relacionado con otros factores de igual índole que influyen sobre el voto. En realidad, la inclusión de este elemento de identificación acrecienta considerablemente la posibilidad de predecir la afiliación política exclusivamente en base a la clasificación por el nivel de S.E.S. (cuadro 3). En los niveles superiores (A + B) encontramos dos veces más republicanos que en los inferiores. Ahora bien, si añadimos la subclasificación fundada en la propia identificación con un grupo social, dicha discriminación incrementa la proporción en más de tres a una.

<sup>9</sup> Interrogamos al grupo de control en octubre y al panel en noviembre. El cuadro 5 presenta ambos grupos combinados.

**Cuadro 5.** Mientras que la ocupación objetiva añade poco a la relación entre nivel de S.E.S. y voto, la identificación subjetiva, sea con el grupo "empresario" o con el grupo "obrero", es un factor de mayor peso



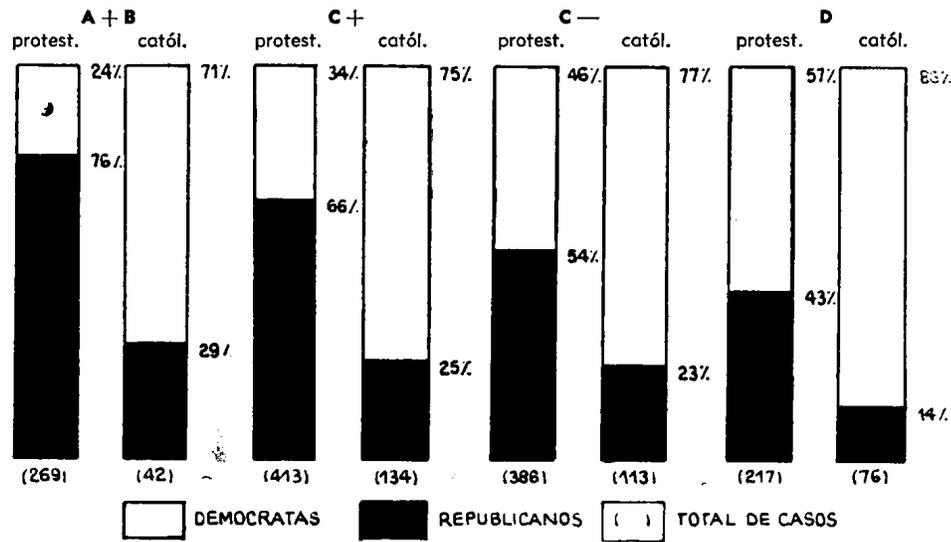
En pocas palabras, el índice general de S.E.S. puede perfeccionarse si se lo combina con otras mediciones sociales, especialmente la mencionada identificación subjetiva. El conocimiento más detallado de la caracterización social del encuestado permite establecer, en grado correspondiente, una mejor relación con su afiliación política. Los ciudadanos adinerados, los poseedores de bienes más numerosos y de mejor calidad, los que tenían intereses comerciales constituían el tipo de personas generalmente adheridas al Partido Republicano. En cambio, la gente humilde, los individuos cuyos hogares y ropas eran más modestos, la clase que se reconocía como obrero, formaba el electorado demócrata. En conclusión: a diferentes características sociales corresponden distintos inclinaciones políticas.

### Religión y edad

En el condado de Erie actuaba aún otro factor tan importante como el nivel de S.E.S.: el credo religioso.

La encuesta de mayo mostró que el 60% de los protestantes tenían la intención de votar por los republicanos y que sólo el 23% de los católicos pensaban hacer lo mismo. A primera vista, esta apreciación podría parecer falsa. Puesto que los católicos, como grupo, tienen habitualmente un status económico inferior al de los protestantes, dicho porcentaje sería simplemente un reflejo de los niveles de S.E.S. Sin embargo, no lo es. En cada uno de los niveles de S.E.S., la religión ejerce una importante influencia en la determinación de la afiliación política (cuadro 6).

**Cuadro 6.** Hay una neta separación política entre católicos y protestantes. Esto no puede atribuirse simplemente al hecho de que los católicos de nuestro país tienen, por lo general, status socioeconómicos más bajos que los protestantes. La relación entre voto y credo religioso se mantiene en cada nivel de S.E.S.



Esta diferencia entre protestantes y católicos admite varias explicaciones. Quizás se deba al diferente origen nacional de los grupos religiosos. En las grandes ciudades, los irlandeses, polacos e italianos -católicos en su mayoría- están fuertemente ligados al Partido Demócrata. Pero esto no basta para explicar el comportamiento electoral de los católicos del condado de Erie, pues allí había sólo un grupo apreciable de habitantes que no era de origen anglosajón: el alemán. La composición religiosa de este grupo era la misma que la del resto de la población del condado.

No obstante este intento de explicación, poco satisfactorio en sí mismo, contiene el germen de otra hipótesis que, indudablemente, tiene mayor validez. Desde la llegada al país de las olas de inmigrantes irlandeses, italianos y polacos, los católicos mantuvieron una tradicional fidelidad al Partido Demócrata. Muchos de los dirigentes demócratas han sido católicos (recuérdese a Raskob, Farley, Flynn, Walker, Hannegan, presidentes del comité nacional en años recientes). Además, los demócratas fueron quienes presentaron por primera vez un candidato católico, Al Smith, en las elecciones presidenciales de 1928. La inclinación política de los católicos se explica, hasta cierto punto, por este simple hecho histórico.

Es también probable que esta tendencia se vea fortalecida por la tradicional simpatía del clero católico hacia el Partido Demócrata, la cual tiene su origen histórico en las diferentes corrientes inmigratorias procedentes de Europa. Aunque los sacerdotes quizás no se hayan ocupado de ejercer una influencia política directa, es probable que sus preferencias se hayan infiltrado a través de la comunidad de religión. Hasta puede suceder que algunos feligreses, especialmente aquellos a quienes no interesa demasiado la política, sigan a su sacerdote simplemente como manifestación de esa solidaridad de grupo que con tanta frecuencia se observa entre los católicos.

Asimismo, es probable que el voto predominantemente demócrata de los católicos sea la forma en que un grupo minoritario expresa su apoyo por un partido también minoritario. En la mayoría de las comunidades norteamericanas, los católicos están en minoría con respecto a los protestantes; del mismo modo, en casi toda la región septentrional, los demócratas representan una minoría política a pesar de sus recientes triunfos, puesto que lo "normal" allí es votar por los republicanos. Por ende, el

voto demócrata de los católicos podría ser la manifestación de un sentimiento de identificación con los demócratas por su carácter común de grupo minoritario<sup>10</sup>.

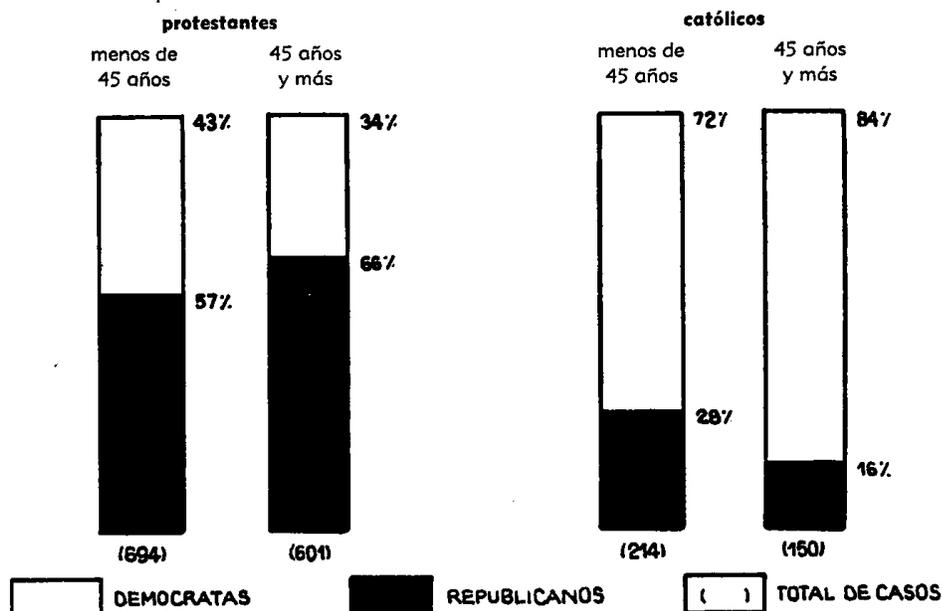
La diferencia de tendencias políticas de ambos grupos religiosos sirve para introducir el factor edad en la determinación de las preferencias electorales. Se admite generalmente que la gente madura es más conservadora en todo sentido, incluso en política, tanto porque gusta perpetuar su propio pasado idealizado como porque tiene más que conservar. Según el mismo criterio, la gente joven es más liberal y está mejor dispuesta a aceptar innovaciones. Si reconocemos validez a los estereotipos populares -el "conservadurismo" republicano y el "liberalismo" demócrata- podemos afirmar que, en 1940, el mito se cumplió en el condado de Erie. En el mes de mayo, el 50% de las personas menores de 45 años y el 55% de los que pasaban dicha edad, manifestaron que votarían por los republicanos. Sin embargo, estos resultados no se mantienen al analizar cada grupo religioso por separado (cuadro 7). Sólo dentro del grupo protestante había más republicanos entre la gente mayor.

En cuanto a los católicos, la situación era diametralmente opuesta: las personas de edad madura eran quienes mostraban más preferencia por los demócratas. Esta diferenciación en lo relación entre edad e inclinaciones políticas admite dos explicaciones probables. En primer lugar, la gente joven, que está generalmente menos expuesta que los mayores a la acción clerical, muestra menor influencia de la religión sobre el voto. Es así que encontramos, entre los protestantes, jóvenes menos republicanos que sus mayores, mientras que los católicos jóvenes son menos demócratas que los de las generaciones precedentes. En segundo término, el mito de que la edad trae consigo un conservadurismo político -creencia que desmienten los hechos expuestos- puede aplicarse en otro sentido. Al igual que el apetito, la costumbre se estimula con lo mismo que la alimenta. Los factores religiosos que influyen sobre las inclinaciones electorales cobran fuerza con los años, de manera que las personas mayores los sienten con más intensidad. El transcurso de los años brinda a la religión la oportunidad de influir más largo tiempo sobre los fieles, de adoctrinarlos y de afectar sus ideas a través de los elementos comunes. En otras palabras, la edad no conduce necesariamente al conservadurismo **político** pero sí al **social**.

---

<sup>10</sup> De ser así, los católicos del sur tenderían a votar por los republicanos más que los protestantes de la misma zona. (Datos pertinentes servirían para corroborar esta hipótesis).

**Cuadro 7<sup>11</sup>.** Dentro de cada grupo religioso, los votantes más jóvenes parecen rebelarse contra las tendencias de los mayores. Los protestantes jóvenes votan por los republicanos menos frecuentemente que los protestantes mayores, y los católicos jóvenes son menos demócratas que los de más edad.



*Indice de predisposición política*

Hasta este punto, hemos aislado dos influencias de importancia en la determinación del voto: el nivel de S.E.S. y la religión profesada por el votante. En cuanto a la edad, recordemos que su efecto político no es el mismo entre los católicos que entre los protestantes. Se investigaron otros factores pero sólo uno mostró tener significación estadística: había un 14 % más de votantes republicanos en la zona rural del condado que en Sandusky, la población industrial más importante, que contaba con 25.000 habitantes.

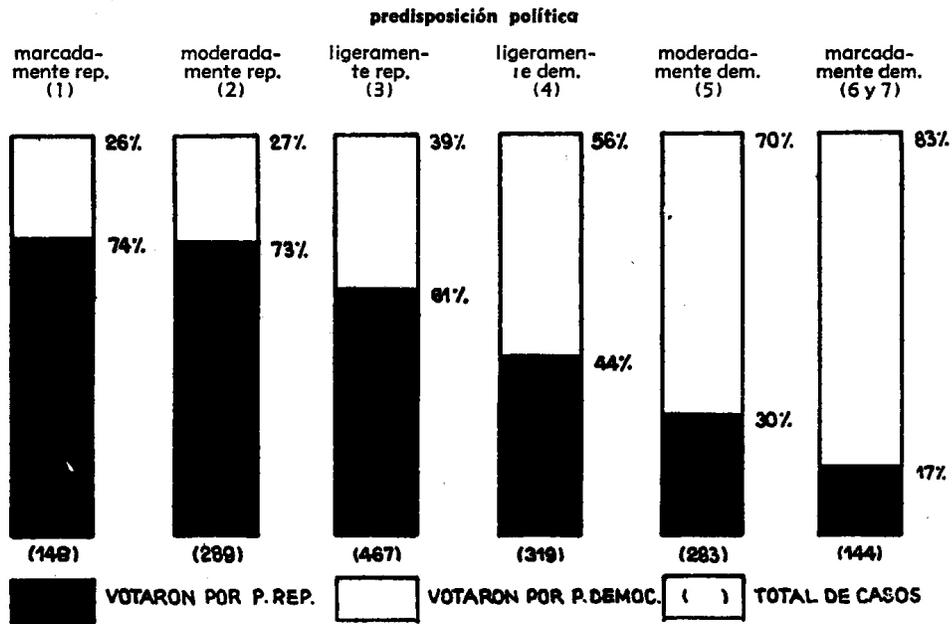
Se descubrieron otras diferencias menos significativos. Las mujeres, por ejemplo, demostraban cierta preferencia por el Partido Republicano. Lo mismo sucedía con las personas más instruidas, pero la educación está tan íntimamente ligada al nivel de S.E.S. que quizás ni siquiera podríamos aislar su influencia si empleáramos una clasificación económica más refinado.

La correlación múltiple existente entre el voto y los factores sociales arriba analizados es aproximadamente igual a 0,5<sup>12</sup>. Pero la mayor parte del valor predictivo de todos estos factores deriva de tres elementos principales: nivel de S.E.S., religión y lugar de residencia. Casi el 75% de los granjeros protestantes ricos votaron por los republicanos, en tanto que el 90% de los obreros católicos residentes en Sandusky se inclinaron por los demócratas.

<sup>11</sup> Se obtienen los mismos resultados si el status económico es mantenido constante. Dentro de cada grupo económico, los protestantes de más edad son más republicanos, y los católicos mayores son más demócratas. Puesto que en nuestro país la educación está tan ligada a la edad -la generación joven ha recibido los beneficios de los recientes adelantos de la instrucción pública-, las diferencias de educación pueden incidir sobre los resultados. No obstante, si se toman valores constantes del nivel de instrucción (dentro de lo que permiten los estadísticas confiables), las diferencias determinados por la edad subsisten.

<sup>12</sup> En esta correlación hemos omitido la identificación social pues no se la considera como característica primaria sino, más bien, como una actitud derivada de dichas características.

**Cuadro 8.** Un nivel de S.E.S. elevado, la religión protestante y la residencia en zona rural predisponen a favor del Partido Republicano; las características opuestas corresponden a una predisposición demócrata. Reunidos estos tres factores en un índice de predisposición política (I.P.P.), se prueba su efecto por la alta correlación que presenta con las intenciones del votante



A los efectos de simplificar el uso de estos factores en nuestro estudio, confeccionamos un índice de predisposición política (I.P.P.)<sup>13</sup> de manera tal que los interrogados pudieran ser clasificados según una escala que abarcase desde aquellas personas con una fuerte predisposición republicana, en un extremo, hasta las que poseyeron una marcada inclinación demócrata, en el otro. Si bien los índices son menos exactos que los coeficientes de correlación múltiple, permiten, sin embargo, distinguir fácilmente las predilecciones políticas de los individuos que muestran diferentes combinaciones de características personales (cuadro 8). La proporción de republicanos va disminuyendo, de manera constante y significativa, desde un extremo hasta el otro de la escala de predisposiciones políticas. Con este procedimiento, la simple combinación de tres características personales primarias sirve para "explicar" en buena medida las preferencias políticas de los ciudadanos.

Un conocido adagio de nuestro folklore afirma que el hombre no es más que lo que piensa ser. Dicho refrán refleja un rasgo típico de este pueblo: su creencia en las posibilidades ilimitadas, su tendencia al autodesarrollo, etc. Encontramos ahora que también es válida la afirmación inversa: el hombre piensa, en lo político, tal como es en lo social. Vale decir que las características sociales determinan la preferencia política.

\*\*\*\*\*

## Apéndice A. Confección de índices

En varios puntos del texto nos referimos a índices que habíamos establecido con el propósito de facilitar el estudio de las predisposiciones, actividades y actitudes políticas. A continuación presenta-

<sup>13</sup> Para una descripción más detallada de este índice, véase el apéndice.

remos una breve explicación de cada uno de dichos índices [sólo extraemos la explicación correspondiente al Índice de Predisposición Política].

*El índice de predisposición política (I.P.P.)*

El estudio de los votantes demostró que los tres factores que mejor pueden guiarnos en el intento de predecir cuál será el voto de determinado individuo son: el credo religioso, el nivel de S.E.S. y el lugar de residencia. El índice de predisposición política se estableció haciendo una estratificación por religión y residencia dentro de cada nivel de S.E.S. A un residente rural de buena posición y credo protestante le atribuimos un puntaje 1 con lo que señalamos una marcada predisposición republicana. En cambio, a los católicos que ocupaban los niveles inferiores de S.E.S. y habitaban en el centro urbano del condado de Erie les adjudicamos un puntaje igual a 7, lo cual denota una fuerte predisposición demócrata. He aquí el procedimiento:

	Protestante		Católica	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano
A, B	1	2	3	4
C+	2	3	4	5
C-	3	4	5	6
D	4	5	6	7

Daremos ahora la distribución de los encuestados conforme a este índice (las cifras corresponden al mes de mayo):

Puntaje	Frecuencia	
1	148	Predisposición predominantemente republicana
2	289	
3	467	
4	319	Predisposición predominantemente demócrata
5	283	
6	97	
7	47	