

INSTRUCCIONES PARA LOS ENTREVISTADORES DE LA ENCUESTA TARRAGONA 95.

SOBRE EL CUESTIONARIO Y LA FORMA DE APLICARLO

NOTA PREVIA: Tiene usted OTRAS instrucciones sobre la muestra, sobre la forma de seguir las rutas aleatorias y sobre la forma de seleccionar el edificio, el piso, la escalera y la puerta a la que debe llamar. Y, **importantísimo**, sobre la forma en que tiene usted que seleccionar a la persona de la familia que debe usted entrevistar.

Pero repetimos que esas son LAS OTRAS instrucciones. Por ello las presentes **están estrictamente referidas a la forma de aplicar el cuestionario, de hacer las preguntas y reflejar las respuestas.**

Están referidas a lo que tiene usted que hacer a partir de cuando empieza el cuestionario estricto. A partir de cuando usted le dice a la persona entrevistada: "Le haré en primer lugar unas preguntas de carácter personal....."

PRIMERA Y BASICA INSTRUCCION:

Estudie el cuestionario y los cartones Y APRENDA SELOS DE MEMORIA

Es inevitable que usted se aprenda de memoria el cuestionario y sus cartones. Va usted a hacer docenas de entrevistas repitiendo siempre las mismas preguntas. Más pronto o más tarde acabará usted sabiéndoselas de memoria.

PERO SI USTED HACE EL ESFUERZO DE APRENDERSELOS **AHORA, ANTES DE EMPEZAR EL TRABAJO DE CAMPO**, tendremos la garantía de que su trabajo será bueno desde la primera entrevista. Por eso no tenemos más remedio que exigirle que se lo aprenda ahora (y comprobarlo).

No es un capricho. Necesitamos tener la certeza de que a todas las personas entrevistadas se les ha hecho **exactamente** la MISMA PREGUNTA, DE LA MISMA FORMA Y EN EL MISMO ORDEN. Si usted se sabe de memoria el texto hay menos riesgo de que haga variaciones en el mismo al leerlo.

Por la misma razón tiene usted que observar también la



SEGUNDA Y TAMBIEN BASICA INSTRUCCION

No comente, explique, aclare o glose el texto de las preguntas o de los cartones.

La razón es la misma que para la instrucción anterior. Se la repetimos: Necesitamos tener la certeza de que a todas las personas entrevistadas se les ha hecho **exactamente** la MISMA PREGUNTA, DE LA MISMA FORMA Y EN EL MISMO ORDEN. Si ustedes (quienes entrevistan) hacen explicaciones, aclaraciones o glosas no hay forma de saber si han sido las mismas, distintas, coincidentes o contradictorias. Y entonces no hay forma de saber si las personas entrevistadas han contestado a la MISMA pregunta o a preguntas DIFERENTES aunque tengan el mismo n° y los mismos Síes o Noes de respuesta.

A veces les pedirán explícitamente aclaraciones sobre "lo que quiere decir", "lo que significa" la frase o el texto sobre el que se le pide opinión. Limitense entonces a decir:

- 1° Que no sabe. Que a usted le han insistido en que le pagan para que LEA las preguntas y anote las respuestas SIN COMENTARLAS. Y
- 2° Que lo que sí sabe y le han insistido mucho es en que **NO HAY RESPUESTAS BUENAS O MALAS, ACERTADAS O EQUIVOCADAS. QUE LA RESPUESTA BUENA ES LA QUE A LA PERSONA ENTREVISTADA MAS LE GUSTE, LA QUE MAS LE AGRADE, LA PRIMERA QUE SE LE VENGA A LA CABEZA CUANDO OIGA LA PREGUNTA**

Por supuesto tampoco comente usted NADA las respuestas DESPUES de que se las han dado. Ese comentario no podría influir, por definición, en la respuesta anterior. **Pero podría influir en la siguiente.**

NI BORRACHO/A SE LE OCURRA A USTED DISCUTIR las respuestas (o las preguntas) con las personas entrevistadas. Puede que usted sea del KU KLUX KLAN y el entrevistado un negro y además rojo de mierda o que usted sea una comunista libertaria y la entrevistada una agente de la CIA ejerciendo de dama bostoniana WASP además nacionalizada española ultraderechista. Pues como si nada. Usted es un magnetofón con piernas que está allí para oír y registrar.

En la misma línea cuide de NO destacar por su aspecto. No vaya usted vestido o vestida NI demasiado elegante (tiene usted que entrevistar también en barriadas obreras) NI demasiado zaparrastroso/a. Nada por tanto de maquillajes o perfumes ostentosos, nada de ropas o prendas singulares o singularizadas, nada de insignias, chapas o camisetas con símbolos políticos ni deportivos (el Barça es mucho más que un club de fútbol) ni pro-nada ni anti-nada. Recuerde: Usted es un magnetofón con piernas que está allí para oír y registrar

A ver si nos aclaramos. Esperamos de usted (por eso le hemos elegido para hacer este trabajo) que sea MUCHO MAS que un magnetofón con piernas. Esperamos de usted una comprensión inteligente de los objetivos y de la metodología de la encuesta y de las herramientas de la misma (cuestionario, cartones, hojas de ruta, técnica de muestreo, etc, etc.). Esperamos una muy atenta e

inteligente comprensión de las respuestas de las personas entrevistadas y una capacidad suficiente para resolver las propias dudas o dificultades que se le presenten. Pero eso es lo que esperamos de usted. Y eso ES DIFERENTE DE COMO TIENE USTED QUE APARECER ANTE LAS PERSONAS ENTREVISTADAS. DE LO QUE TIENE USTED QUE PARECERLE A ELLAS.

Ante las personas entrevistadas usted tiene que aparecer como una persona: 1) **educada**; 2) **simpática y agradable**; 3) **trabajadora** (usted hace esto para ganarse unas pesetas, úse ese hecho para conseguir complicidad y ayuda del o de la entrevistado/a, "soy un/una currela como usted, ayúdeme a ganar unas pelás contestando a la entrevista"); 4) **"un mandado"- "una mandada" con "perfil bajo de intervención"** (usted hace lo que le mandan, usted lee lo que le han dicho que lea, usted no explica nada primero porque no lo sabe y segundo porque le han dicho que se limite a apuntar lo que le digan). **Usted tiene que PARECER QUE ES un magnetofón con piernas.**

DISIMULANDO lo inteligente que es y EL PERFECTO CONOCIMIENTO que necesitamos que tenga de la encuesta y de sus objetivos y que vamos a proporcionarle.

Bien. Vamos con la tercera instrucción básica.

TERCERA INSTRUCCION BASICA

Cada vez que empiece usted a aplicar un cuestionario RECUERDE POR FAVOR lo siguiente:

Una cadena es tan fuerte como sea el más débil de sus eslabones. Esta encuesta tendrá globalmente la calidad que tenga el PEOR cuestionario que usted haga.

Los directores de la encuesta estamos en sus manos. Llevamos más de veinte años investigando en Tarragona, hemos hecho una docena de encuestas diferentes aquí (en 1971, 1972, 1980, 1983, 1990, 1991), hemos hecho un esfuerzo muy serio en la preparación de la presente....y todo ello no nos servirá de nada si usted hace mal o descuidada o negligentemente su trabajo. Por supuesto que vamos a controlarlo y verificarlo. Pero no hay control que valga que pueda hacer bueno un trabajo mal hecho. Recuérdelo. Y ayúdenos, por favor, a hacer bien el nuestro.

TIPOS DE PREGUNTAS

Tendrá usted que hacer (leer) tres tipos de preguntas:

1º Preguntas cerradas. Son aquellas en las que la persona entrevistada tiene que escoger entre dos o más respuestas prefijadas y sólo entre ellas. Un subtipo frecuente de cerradas son las que hay que contestar con un sí o un no. Por ejemplo, ésta (la nº 15 del cuestionario): "En su opinión ¿Cataluña es una nación?"

1.Si 2.NO 3.No contesta

¡¡¡ATENCIÓN!!! RECUERDE USTED SIEMPRE QUE LAS RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS CERRADAS SE REFLEJAN RODEANDO CON UN CIRCULO LA CIFRA CORRESPONDIENTE A LA RESPUESTA ELEGIDA.

En el ejemplo anterior si la persona entrevistada ha contestado que SI se rodea el 1. Si ha contestado NO se rodea el 2 y si no ha querido contestar (o no se decide) se rodea el 3. SI EN EL CUESTIONARIO ESTAN SOLO PREVISTOS "SI" o "NO" (U OTRAS DOS OPCIONES CUALESQUIERA) Y EL "NO CONTESTA" Y LA PERSONA ENTREVISTADA DUDA O QUIERE "VOTAR" POR UNA TERCERA VIA **insístale para que escoja una de las dos opciones. Dígale que SIEMPRE se inclina uno más por una que por otra y que él diga aquella que "le tira más" aunque no sea exactamente la que elegiría si no le forzaran a escoger entre las dos.**

Otro subtipo frecuente de cerradas es aquél en el que se pide al entrevistado o la entrevistada que elija una de varias opciones. Por ejemplo esta otra pregunta que, como la anterior, figura también en el cuestionario (es la nº 14): "¿Que se siente usted.....(LEA)

- 1.Únicamente catalán
- 2.Más catalán que español
- 3.Tan español como catalán
- 4.Más español que catalán
- 5.Únicamente español
0. No contesta"

Otro subtipo de cerradas es aquél en el que la pregunta se apoya con un cartón que se enseña a la persona entrevistada. Por ejemplo esta otra pregunta del cuestionario (la nº 30): "Como usted sabe está muy cercana la inauguración del Parque de Atracciones PORT AVENTURA. Su localización al lado del polígono de Tarragona plantea crudamente el problema de la convivencia del turismo y la industria química. ¿Cuál de estas tres frases refleja mejor lo que usted piensa? (ENSEÑE CARTON Nº 6 Y LEA)

1. La cercanía de las químicas no impedirá que PORT AVENTURA funcione bien y sea un éxito
2. PORT AVENTURA sólo podrá funcionar y ser un éxito si se mete seriamente en cintura a las químicas
3. Si se quiere que PORT AVENTURA funcione y sea un éxito habrá que ir cerrando las químicas

Al respecto de estas preguntas queremos explicarle dos cosas:

Primera: NO SON PREGUNTAS CERRADAS DE LABORATORIO. No se trata de que los directores de la encuesta **nos hayamos inventado las opciones**. Es el conocimiento profundo que tenemos de la ciudad y los resultados de las encuestas que anteriormente hemos hecho en ella lo que nos ha permitido formular las opciones. Que son las que están en la calle. Comprobará usted que la

gente **se reconoce con facilidad en alguna de ellas y contesta con rapidez.**

Segunda: Las encuestas que hemos hecho antes en la ciudad nos han mostrado la utilidad de que, en las preguntas en las que hay que usar cartón, el entrevistador o entrevistadora NO entregue al principio de la pregunta el cartón. Sino que **LO MUESTRE, QUE LO ENSEÑE** a la persona entrevistada **y lea él (o ella)** el texto **en el cartón** en vez de leerlo en el cuestionario, donde también figura. Teniéndolo a la vista del entrevistado o entrevistada y dejándolo en sus manos después de leído.

En la inmensa mayoría de los casos esta última instrucción (dejándolo en sus manos después de leído) es superflua. Porque, como ya hemos dicho antes, la gente responde con rapidez, incluso a veces antes de terminar de leerle las opciones.

Esta práctica, que es conveniente en todos los casos, **es casi imprescindible en los Barrios de Poniente.** Donde se concentran los inmigrantes y hay muchos analfabetos y barrios con más de la mitad de los adultos que ni siquiera tienen la enseñanza primaria hecha. Aprovechamos para repetir (para estos barrios con más énfasis aún) la regla de oro:

No comente, explique, aclare o glose el texto de las preguntas o de los cartones.

Vamos con el segundo tipo de preguntas.

2° Preguntas abiertas. Son aquellas en las que NO hay respuestas previstas en el cuestionario. Para reflejar las respuestas NO tiene usted previstas respuestas con cifras que redondear con un círculo. Lo que tiene usted son unos renglones en blanco en los que **TIENE USTED QUE ANOTAR LITERALMENTE LO QUE LE DIGAN.**

Por ejemplo, esta otra pregunta del cuestionario (la n° 21): "En su opinión ¿qué ventajas ha traído el gran desarrollo que la industria química ha tenido en esta comarca durante los últimos veinticinco años?" (ANOTE LITERALMENTE TODO LO QUE DIGA)

.....
.....
.....

Fíjese usted bien: los directores de la encuesta CORREMOS UN GRAN RIESGO AL INCLUIR LAS PREGUNTAS ABIERTAS QUE VAN EN EL CUESTIONARIO. Además de correr riesgo nos cargamos de trabajo. Porque las preguntas cerradas van, por su propia naturaleza, precodificadas ya para tabulación: un SI es un 1 de la columna que le corresponda, un NO es un 2, un NO CONTESTA es un 0. Mientras que las preguntas abiertas exigen un largo y tedioso esfuerzo de lectura y análisis una por una para elaborar luego un código y seguidamente aplicarlo.

Pero además de cargarnos de trabajo, decíamos, **corremos un gran riesgo.** El de que usted NO haga bien su trabajo y ANOTE MAL O INSUFICIENTEMENTE y refleje descuidada o negligentemente

lo que le digan. **Como le decíamos más arriba, ESTAMOS EN SUS MANOS.** Porque si usted refleja cuidadosa, exhaustiva y fielmente lo que le digan, habremos ganado nuestra apuesta porque las preguntas abiertas proporcionan muchísima más información, más rica, fresca y espontánea que la que obtenida después de encerrar la opinión de la persona entrevistada en el corsé de las preguntas cerradas, después de hacerla pasar por ese lecho de Procusto.

En efecto. Recuerde usted el mito griego. Si Procusto cortaba las piernas de los que eran demasiado grandes para su lecho pétreo y descoyuntaba, estirándolas, las de quienes eran demasiado pequeños (para hacer así coincidir las estaturas con la longitud del lecho), análogamente las preguntas cerradas **mutilan** las respuestas de los que tienen mucho que decir y **estiran** las respuestas de los que no tendrían nada que decir si no se les diera la muleta de las opciones para que elijan. Con las preguntas cerradas queda siempre la duda de si la respuesta **sale** espontáneamente del entrevistado o sale porque la hemos metido antes nosotros en él. Y sobre cuál ha sido el "método" seguido por el entrevistado para elegir una de las respuestas ("fardar", "ir como Vicente donde va la gente", "decir lo que piensa que le gusta -o le fastidia- al entrevistador", "pito, pito, colorito...", etc, etc). Por eso las abiertas son mucho más potentes como herramienta de investigación, A CONDICION DE QUE ESTEN BIEN HECHAS Y BIEN (EXACTA Y FIELMENTE) RECOGIDAS LAS RESPUESTAS. **¿Vé usted como estamos en sus manos?**

Vayamos, en fin, al tercer tipo de preguntas:

3° Preguntas semiabiertas (o semicerradas). Evidentemente son mezcla de los otros dos tipos. Por ejemplo, esta otra pregunta del cuestionario (la n° 24): "¿Ha visitado usted las instalaciones de DOW?"

- 1.SI (EN ESE CASO PREGUNTE:) ¿Cuándo y cómo?
-
- 2.NO
- 0.No contesta

Bien, ahora haremos un

Breve repaso de las preguntas del cuestionario.

Pregunta 0. Es claro que no necesitara usted preguntar, sólo ver.

Pregunta 1. ATENCION Debe usted anotar la edad en el recuadro. No debería usted tener problemas porque las edades de los miembros de la familia se las han dado antes al hacer la selección. De hecho la pregunta se incluye para prever y resolver dos casos posibles: que la persona entrevistada NO sea la que ha dado los datos de edades para el cuadro de selección y ésa haya dado equivocada ésa edad y para el caso de que sea ella pero la haya dado aproximada. Pero si por lo que fuere hay problemas o reticencias, dígame que no necesita usted saber su edad exacta sino sólo encajarla en uno de estos cuatro grandes grupos: De 18 a 30, de 31 a 45, de 46 a 60 y

de 61 a 80. Encajar la edad de la persona entrevistada en uno de esos cuatro grupos es fundamental. La variable de edad es una variable de análisis básica.

Pregunta 2. ESTA ES UNA PREGUNTA "llave". Es decir, que según sea la respuesta se pasa después a una u otra pregunta. No tiene mucho misterio y hay flechas que le indican los pasos. Pero conviene que se familiarice usted bien con la pregunta y su posible juego como llave. Si le contestan que **trabaja**, rodea usted con un círculo el 1. y pasa a hacerle la pregunta 3A. Si le contestan que **está parado/a**, rodea el 2. y pasa a la pregunta 3B. Si le contestan **estudia, ama de casa, jubilado/a, pensionista, rentista, retirado**, rodea usted respectivamente el 3. ó el 4. o el 5. y pasa a la pregunta 5, que está en la otra página. Si le contestan otra cosa rodea usted el 6, anota usted lo que le digan y usa su criterio para pasar a la 3A, 3B, 4 ó 5.

Pregunta 3A. Después de ésta pasa usted a la 4 (en la otra página)

Pregunta 3B. Después de ésta pasa usted a la 5

Pregunta 4. Sólo se hace a los que dijeron "trabaja" en la 2.

Pregunta 5. ESTA PREGUNTA Nº 5 ADMITE CONTESTACION MULTIPLE. P.E. 1. ó 2. ó 3. ó 6 Y 4. LA CONTESTACION 7. SE RESERVA PARA PAREJAS HOMOSEXUALES O LESBIANAS. Esta advertencia se la hemos reproducido en negrita en todos los cuestionarios para que no la pase por alto. Tenga usted en cuenta que necesitamos saber **dos** cosas:

1º Su estado civil legal (soltero, casado, viudo, divorciado, separado)

2º Su estado convivencial REAL (vive o no en pareja)

Las dos cosas van a ser usadas luego en la tabulación, cada una por su lado, como variable de análisis para cruzar las demás respuestas del cuestionario. Una de nuestras hipótesis básicas de trabajo es que los comportamientos, las actitudes y las opiniones de la gente varían significativamente según el estado civil legal y, más aún, según si vive o no en pareja.

Pregunta 6. Otra pregunta "llave". Como es lógico, si ha nacido en Tarragona o en su provincia o en las de Barcelona, Gerona y Lérida NO es un INMIGRANTE. No tiene sentido preguntarle cuanto tiempo lleva viviendo en Cataluña. Por eso hay saltarse la pregunta 7 y pasar a la 8 si ha dado una de esas tres respuestas.

Se trata de otra de las variables de análisis clave. Aquí no se trata ya de hipótesis de trabajo. Sino de **tesis**. Nuestras encuestas anteriores **han demostrado** (por eso hablamos de tesis) que la condición de autóctono o inmigrante hace variar amplia y significativamente los comportamientos, actitudes y opiniones. (Amén del nivel de vida, clase social objetiva y subjetiva, sentimiento nacional, etc, etc). Por eso le dedicamos una serie de preguntas.

Pregunta 7. Sólo para los que nos han dicho en la pregunta anterior que nacieron fuera de Cataluña. Insistimos en que necesitamos el número de años. No nos valen repuestas genéricas como "hace mucho" , "casi desde que nací", etc.

Pregunta 8. SON EN REALIDAD DOS PREGUNTAS. Una para donde ha nacido el padre y otra para donde ha nacido la madre.

Pregunta 9. En el cuestionario le avisamos a usted que esta pregunta se hace sólo **(A TODOS LOS QUE VIVEN O HAN VIVIDO EN PAREJA)**.

Si no recuerda usted si esa situación es la de la persona entrevistada, suba a leer si en la pregunta 4 le ha dicho que vive o vivió (caso de viudos) en pareja.

Pregunta 10. No se ha preguntado "catalán o español" sino "catalán o castellano" porque hay gentes en Cataluña para las que el catalán **es UN idioma español**, tan español como el castellano.

Pregunta 11. Es claro que son cuatro preguntas en una. Pero son muy rápidas de hacer y contestar.

Pregunta 12 y 13. Vale lo dicho para la 10. Además cabe que le respondan a usted que en los dos idiomas. Por ejemplo que hablan en catalán con los hijos y en castellano con los padres. O, en el trabajo, que hablan en catalán con los catalanoparlantes y en castellano con los castellanoparlantes. Insista usted en que preguntamos por el idioma que usa más frecuentemente, por el que usa la mayoría del tiempo.

Pregunta 14. Es la pregunta clásica sobre sentimiento nacional.

Pregunta 15. Como muchas otras del cuestionario, ésta es una pregunta que ya hicimos en Tarragona. No plantea problemas de respuesta, es un tema cuya formulación es muy natural y no crispadamente asumida en Cataluña.

Pregunta 16. Esta pregunta y las siguientes hasta la 23 LAS HEMOS HECHO YA EN TARRAGONA EN 1983 y 1990, alguna de ellas también en 1980. Sabemos ya antes de empezar casi exactamente lo que va a decirnos EL CONJUNTO DE LOS ENTREVISTADOS. Se trata ahora de medir la evolución global desde 1990 y la evolución específica y las diferencias producidas en los distintos segmentos del conjunto divididos según el sexo, la edad, si son inmigrantes o no, el barrio en que viven, etc. ESA ES UNA DE LAS RAZONES QUE EXPLICAN (Y PAGAN) NUESTRO TRABAJO Y EL SUYO. Por favor, **esmérese**, extreme usted el cuidado y la minuciosidad y recoja bien los detalles en las abiertas. Anote los nombres de las empresas

1º) En el mismo orden en que se los vayan diciendo.

2º) En mayúsculas

3º) En la forma en que lo pronuncie la persona entrevistada aunque no sea el nombre correcto. (Por ejemplo: no ponga usted REPSOL sino LA REFINERIA si es lo que dicen. Ponga usted DOU ó DAU ó UNQUINESA o DOUNQUINESA en vez de DOW CHEMICAL IBERICA si ellos lo dicen asi)

NO SE CONFORME CON QUE LE DEN UN NOMBRE O DOS. Insista diciendo ¿no recuerda usted alguna otra?

A continuación le damos los nombres de las empresas más conocidas en Tarragona capital.

iiii Tiene usted que aprendérselas de memoria !!!!

AISCONDEL,	ALCUDIA	ARAGONESAS	ASESA
BASF	BAYER	DOW CHEMICAL	ERKIMIA
ENPETROL	HOECHST	IQA	REFINERIA
REPSOL	RIO TINTO	SHELL	TAQSA

Pregunta 20. Es muy probable que quieran dar el nombre de varios responsables a la vez (químicas y automóviles pe. o el nombre de varias empresas). Si diciendo o no "las químicas", nombran varias empresas HAY QUE ANOTARLAS CUIDADOSAMENTE EN EL ORDEN EN QUE LAS CITEN e insistir **luego** en que la pregunta pide decir quien es **el mayor responsable** y que escojan **UNO/UNA** (vale por supuesto si dicen el nombre de una empresa como la mayor responsable y luego dan otros).

¡¡¡¡OJO!!!! SI NO HAN CITADO NINGUNA EMPRESA hay que hacerle la pregunta siguiente (dentro de la 20): "Dígame, por favor, el nombre de la empresa o de las empresas que, en su opinión, contaminan el aire de aquí". Y ANOTARLAS CUIDADOSAMENTE EN EL ORDEN EN QUE LAS CITA

Vamos a ponernos pesados. Le repetimos COMO tiene usted que anotar los nombres de las empresas:

1º) En el mismo orden en que se los vayan diciendo.

2º) En mayúsculas

3º) En la forma en que lo pronuncie la persona entrevistada aunque no sea el nombre correcto. (Por ejemplo: no ponga usted REPSOL sino LA REFINERIA si es lo que dicen. Ponga usted DOU ó DAU ó UNQUINESA o DOUNQUINESA en vez de DOW CHEMICAL IBERICA si ellos lo dicen asi)

Esta pregunta 20 es una de las claves de arco de la encuesta. Vamos a sacar montañas de información de ella. Para que se haga usted una idea le indicamos algunas de las variables (no todas) que vamos a codificar con lo que usted anote ahí: Responsable de contaminación. Empresa contaminante citada espontáneamente en primer lugar. Empresas contaminantes citadas espontáneamente (TODAS). Diez empresas más citadas espontáneamente como contaminantes.

Empresa citada en primer lugar como contaminante provocadamente. Empresas contaminantes provocadamente citadas (TODAS). Diez empresas más citadas provocadamente como contaminantes.

Ya sabemos que la repetición de la petición acaba por anular su eficacia. Pero vamos a repetirnos: **esmérese con esta pregunta.**

Preguntas 21 y 22. Estas dos preguntas son de las que hemos hecho ya en Tarragona una y otra vez. Sabemos casi exactamente lo que les va a decir a ustedes el conjunto de los entrevistados. Pero de nuevo se trata de conocer la evolución (si es que la ha habido) desde 1990 y en qué segmentos (por sexo, edad, residencia, etc) se ha producido. Igualmente nos es vital captar **los matices** de las respuestas. Para ello dependemos de que usted refleje **literalmente** lo que le digan. Tiene usted espacio suficiente pero si le hace falta escriba por los bordes. Y cuando acabe la entrevista añada en la última página (Observaciones) algún detalle (énfasis, gestos, lo que sea) que crea que enriquecerá nuestra comprensión de la reacción del/a entrevistado/a.

Pregunta 23. No le decimos nada. Ya se imagina usted cómo tiene que cuidar esta pregunta.

Pregunta 24. Es semicerrada. Primero anota usted el SI o el NO. Y luego, en el supuesto de que le diga que SI, pregunta usted ¿cuándo y cómo? y anota la respuesta en los renglones previstos para ello.

Pregunta 25. Semicerrada como la anterior. Primero anota usted el SI o el NO. Y luego, en el supuesto de que le diga que SI, pregunta usted ¿quiere usted decirme como se llaman? y anota la respuesta en los renglones previstos para ello.

Pregunta 26. Es una pregunta de SI o NO. Pero le hemos previsto también una contestación 3. (los beneficios compensan los riesgos) que es un SI con matices y una 4 (los riesgos son tantos que no compensan los beneficios) que es un NO con matices para que pueda usted reflejar las respuestas SIN convertir la pregunta en una abierta. Encaje usted lo que le digan en esas cuatro opciones.

Preguntas 27 y 28. Cerradas sin problemas.

Pregunta 29. Son en realidad cinco preguntas. Las primeras en que tiene usted que usar los cartones. Las contestaciones se reflejan en la matriz.

Pregunta 30. Otra de cartón. Se la pusimos de ejemplo al principio de estas instrucciones.

Pregunta 31. Semicerrada. Le hemos previsto renglones para posibles respuestas no previstas en la precodificación.

Pregunta 32. Cerrada. OJO: las preguntas 32 a 37 suponen otro riesgo para los directores de la encuesta. Por razones económicas la muestra es sólo de 400 entrevistas. Nos vamos a "jugar el

tipo" haciendo previsión de resultados electorales con una muestra tan pequeña. POR FAVOR cuide mucho esas preguntas.

Pregunta 33. El Alcalde se llama Joan Miquel NADAL. Vale como acierto cualquier respuesta que diga NADAL. Pero si dicen José NADAL, Lluís NADAL, Felipe NADAL o así, **anote como acierto** pero escriba al lado el nombre equivocado usado.

Pregunta 34. Semicerrada. Es MUY IMPORTANTE que recoja usted bien los nombres de "los otros".

Preguntas 35,36 y 37. Las respuestas se reflejan en la matriz. Pero además le hemos puesto unos renglones tanto para que detalle los "otros" partidos que mencionarán muy pocos (son los partidos minoritarios) como para que anote ahí las "pistas" que den los que no quieran comprometerse a decir partido.

Preguntas 38 y 39. Dos preguntas de cartón.

Preguntas 40 a 43. No debe usted tener problemas con ninguna. Son , salvo la de izquierda-derecha, cuestiones de hecho. Pero son variables de análisis. Y, como ya se habrá dado cuenta que pasa en esta encuesta, son importantes. (TODAS LAS PREGUNTAS SON IMPORTANTES, tendría usted que haber visto cómo hemos podido sacar del primer borrador preguntas que NO van. A uno de nuestros directores de la encuesta hacerle eso, quitar preguntas de las que inconteniblemente quiere añadir, es como arrancarle muelas sin anestesia).

En la pregunta 43 se prevé recibir UNA o DOS respuestas. UNA si la persona entrevistada es también la que trae el ingreso principal al hogar. DOS si no es así.

Pregunta 44. Esta pregunta es la leche. Es un problema insoluble el de conseguir con solo una pregunta doble información válida y suficiente sobre la situación laboral del entrevistado y de la persona que trae el ingreso principal. Y sin embargo esa información es vital para variables de análisis a su vez vitales (clase social objetiva, nivel de vida esperable, sector económico en el que actúa- lo cual en Tarragona, que vive un enfrentamiento feroz entre industria y turismo, es clave-, modernidad de la ocupación, burocratización, etc, etc.).

La solución que aplicamos es el resultado de venimos rompiendo la cabeza contra este muro concreto treinta años y docenas y docenas de encuestas. Consiste en aplicar primero una pregunta (doble si la persona entrevistada no es la que trae el ingreso principal al hogar) abierta. En la que hay que pedir y anotar **todos** los detalles posibles: p.e. si dice que trabaja en una empresa concretar si es industrial, agraria, pesquera, turística o de servicios, el tamaño (número de empleados); si dice que es funcionario concretar si es del AAyuntamiento, de la Diputación, de la Generalitat o del Estado, procurando concretar servicio o delegación (Estadística, Inem, bomberos, etc). En fin, el máximo de información posible.

Y después UNA PREGUNTA CERRADA. Consiguiendo la complicidad de la persona entrevistada. De ahí la entradilla:

"Esta pregunta nos da siempre dolores de cabeza y broncas con los sociólogos que dirigen las encuestas. ¿Quiere usted ayudarme a encajar su trabajo en esta clasificación?" (ENSEÑE CARTON N° 9 Y ENCAJE)

POR FAVOR. ESTUDIASE BIEN EL CARTON

Pregunta 45. Esta pregunta tiene como finalidad medir nivel de vida y a través de ello la clase social objetiva. Observará usted que NO preguntamos por Televisor, frigorífico o lavadora. No lo hacemos porque esos bienes de consumo duradero son poseídos por casi la totalidad de la población y no nos valen para discriminar. Por eso preguntamos por cosas que la población posee en bajos porcentajes (menos del 10% Canal Plus, 33% microondas o 25% lavavajillas p.e) o alrededor de la mitad (vídeo). En el caso del automóvil la discriminación viene dada -aparte de los que NO tienen- por el número de coches y, sobre todo, por la marca y modelo. Por eso le pedimos que consiga ese dato.

Pregunta 46 y 47. Son también para variables de análisis.

TIENE USTED EN LA ÚLTIMA PÁGINA UN AMPLIO ESPACIO PARA OBSERVACIONES. Le pedimos por favor que, **en cuanto salga de la casa** (cuando aún tiene usted frescos en la memoria los hechos sucedidos en la entrevista), anote ahí cualquier detalle, comentario o dato que cree usted que puede sernos útil y ayudarnos a valorar las respuestas.

En cualquier caso, anote ahí su juicio acerca de la **sinceridad** con que, en su opinión, ha contestado la persona entrevistada, advirtiéndole en concreto sobre alguna o algunas preguntas en que crea usted que no ha dicho la verdad de lo que es, hace o piensa.

Refleje también si ha habido algún incidente, discusión o rechazo de alguna pregunta, el clima general de la entrevista y el grado de interés y colaboración en las respuestas.

Si hubo otra/s persona/s presente/s durante la entrevista y grado de influencia de ese hecho, en opinión de Ud., en las respuestas.

Y su opinión sobre el nivel vida y educación de la persona entrevistada, y de la casa según las instrucciones que le daremos verbalmente y si esa opinión supone diferencia fuerte con las respuestas a las preguntas finales.

NOTA FINAL. La entrevista se presenta como anónima (a pesar de que como se hace a domicilio cualquier persona avisada sabe que tal anonimato es chungo). Pero además, al final le va usted a pedir el nombre y el teléfono. La forma será la siguiente:

Para controlar si hacemos bien las entrevistas, si somos educados o groseros, y si hemos hecho de verdad la entrevista o nos la hemos inventado en un bar, la empresa controla al azar una parte de las entrevistas que hacemos cada día. ¿Le importa a usted darme el teléfono para que el jefe de

campo pueda preguntarle a usted si he hecho la entrevista y si me he comportado bien?.

Cuando le hayan dado el telefono y lo haya usted anotado, pregunte: ¿por qué nombre tiene que preguntar?. Luego, en los buzones de abajo saca usted el apellido. No se preocupe si no figura, lo sacaremos por la guía.

NADA MAS (que no es poco). **SOLO REPETIR** : estudie y aprenda bien el cuestionario y repase estas instrucciones. Gracias.