

Laboratorio di indagini campionarie

A.A. 2005-2006

Requisiti per la stesura di un buon questionario

Alessandro Lubisco

Requisiti per la stesura di un buon questionario

- Esperienza del ricercatore
- Conoscenza della popolazione da analizzare
- Chiarezza delle ipotesi di ricerca

Esperienza del ricercatore: può essere sostituita da una attenta consultazione di altri questionari sullo stesso tema o su temi analoghi. Non è plagio copiare domande da altri questionari anche se appare corretto citare la fonte delle domande meno consuete. Anzi, si tratta di una pratica raccomandabile in quanto permette di accumulare conoscenza e operare confronti.

Argomento delle domande

1) **Domande relative a proprietà sociografiche di base.**

Si riferiscono alla pura descrizione delle caratteristiche sociali di base dell'individuo.

- Caratteristiche permanenti: genere, età, luogo di nascita, ...
- Connotati sociali ereditati dalla famiglia o in età giovanile: classe sociale, titolo di studio
- Caratteristiche che definiscono l'individuo per un periodo della vita: professione, stato civile, localizzazione geografica, dimensione del comune di residenza

La maggior parte di queste domande viene posta in tutte le inchieste campionarie e per esse esistono formulazioni standard alle quali conviene uniformarsi (classificazioni Istat per la professione, ...)

Non rappresentano l'oggetto ultimo dell'indagine campionaria, ma vengono utilizzate, come base di riferimento nel quale collocare le proprietà relative ad atteggiamenti e comportamenti specificatamente rilevate nell'inchiesta campionaria

2) **Domande relative ad atteggiamenti.** L'area esplorata è quella che fa capo a opinioni, motivazioni, orientamenti, sentimenti, valutazioni, giudizi, valori.

Si tratta delle proprietà degli individui più tipicamente rilevabili tramite l'inchiesta campionaria: l'interrogazione dell'individuo diretta appare come l'unica strada per aspirare a conoscere i suoi pensieri.

E' anche il campo più difficile da esplorare: su una stessa questione è più facile rispondere se essa ha dato luogo a un comportamento, rispetto al caso in cui si tratti di una pura e semplice opinione. Per esempio, è più facile chiedere se uno ha votato sì o no al referendum sull'aborto, piuttosto che chiedere se egli sia favorevole o contrario all'aborto in mancanza di un comportamento conseguente come il voto al referendum.

Gli atteggiamenti variano fortemente in termini di intensità da individuo a individuo e questo elemento è più difficilmente rilevabile da un questionario.

Per questo motivo, le domande sugli atteggiamenti sono le più difficili da formulare e le loro risposte sono facilmente influenzate dal modo in cui la domanda è espressa, dalla sua collocazione nel questionario, dal modo di porsi dell'intervistatore, ...

3) **Domande relative a comportamenti.** Si rileva ciò che l'intervistato dice di fare o di avere fatto. Siamo nel campo delle "azioni". E' un campo più solido rispetto a quello delle opinioni, in quanto i comportamenti sono inequivoci e osservabili, quindi controllabili anche se ciò di fatto non avviene.

Domande aperte o chiuse?

Nella domanda aperta, l'intervistatore lascia completa libertà di risposta all'intervistato (la risposta viene integralmente trascritta).

Es. Secondo lei quali sono i problemi più gravi che oggi abbiamo nel nostro paese?

Nella domanda chiusa l'intervistatore propone, oltre alla domanda, anche un ventaglio di possibili risposte entro le quali l'intervistatore è invitato a operare la sua scelta (l'intervistatore barra con una crocetta la risposta scelta).

Es. Le leggerò ora un elenco di problemi sociali ... (disoccupazione, inflazione, criminalità, ...). Secondo lei quali sono fra quelli che le ho elencato i problemi più gravi che abbiamo oggi nel nostro paese?

DOMANDE APERTE

La domanda aperta necessita poi di una codifica, cioè la classificazione in un numero finito e limitato di categorie, per permettere poi i confronti e le successive analisi quantitative.

Questo processo di codifica a posteriori comporta un elevato livello di arbitrarietà del codificatore che può portare a una forzatura della risposta originale.

Es. "Quali sono le caratteristiche di un lavoro che lei ritiene più importanti?"

Come classificare una risposta quale: "Un lavoro che piaccia". E risposte troppo generali come "buone condizioni di lavoro" (che può voler dire molte cose, stipendio, possibilità di carriera, sicurezza del posto, orario, ...)? Oppure risposte che specificano un tipo di lavoro come "un lavoro da statale"?

Vantaggi della domanda aperta

- 1) un buon intervistatore giunge sempre a un risultato non ambiguo

Limiti della domanda aperta:

- 1) vaghezza delle espressioni
- 2) mancanza di omogeneità negli interventi degli intervistatori
- 3) difficoltà in fase di interpretazione e codifica delle risposte
- 4) costi elevati

DOMANDE CHIUSE

Vantaggi della domanda chiusa:

- 1) offre a tutti lo stesso quadro di riferimento: le alternative sono le stesse per tutti
- 2) facilita il ricordo
- 3) stimola l'analisi e la riflessione: costringe ad uscire dalla vaghezza e dall'ambiguità

Se alla domanda sul "buon" lavoro l'intervistato si sentisse di rispondere "un lavoro che dia soddisfazione", la risposta chiusa lo obbligherebbe a riflettere e a distinguere fra livello salariale, realizzazione delle proprie capacità, possibilità di carriera, ecc.

Limiti della domanda chiusa:

- 1) lascia fuori tutte le alternative non previste dal ricercatore.
- 2) le alternative proposte influenzano la risposta. Si corre il rischio di suggerire la risposta anche a chi non ha un'opinione

3) le risposte offerte non hanno il medesimo significato per tutti

La domanda chiusa, a volte, non è praticabile:

- quando le possibili alternative di risposta non sono perfettamente chiare al ricercatore;
- quando sono troppo numerose o vertono su argomenti un po' troppo complessi;
- quando gli intervistati sono di livello culturale basso e poco abituati al linguaggio astratto delle risposte precodificate;
- quando si tratta di argomenti delicati, accessibili solo attraverso un'intervista in profondità (comportamento sessuale, assunzione di droga, ...).

Formulazione delle domande

Nella stesura di un questionario occorre tenere in considerazione alcuni aspetti che possono contribuire in maniera sostanziale alla buona riuscita di un'indagine conoscitiva.

- ***Semplicità di linguaggio.*** Occorre impiegare un linguaggio accessibile a tutti.

Es. "Molti ritengono che la carcerazione preventiva sia di grande utilità perché impedisce a potenziali criminali di ripetere i loro delitti o di nascondere le prove. Lei è favorevole ...". Meno del 50% degli intervistati conosceva il significato di "carcerazione preventiva"

- ***Lunghezza delle domande.*** Le domande devono essere generalmente concise. Le domande troppo lunghe distraggono e si corre il rischio che alla fine l'intervistato abbia dimenticato l'inizio della domanda, basando la risposta solo sull'ultima parte di essa.

Tuttavia, la domanda lunga

- facilita il ricordo
- da tempo all'intervistato di pensare
- agevola una risposta più articolata

- ***Numero delle alternative di risposta.*** Non devono essere troppe: a voce, non più di cinque.
- ***Evitare espressioni in gergo.***
- ***Evitare definizioni ambigue.*** Es. "Il suo lavoro è stabile?"
- ***Parole dal forte connotato negativo.*** Evitare domande del tipo "Lei picchia suo figlio?"

- **Domande sintatticamente complesse.** Evitare la doppia negazione.

Es. "Mi dica se è d'accordo o contrario con la seguente affermazione: Non è vero che gli operai stiano così male come dicono i sindacati." Chi si dice "contrario" è contrario alla negazione che gli operai stiano male e quindi sostiene che stanno male ...

- **Domande con risposta non univoca.** Evitare domande del tipo "Ritiene che la politica economica del suo governo sia giusta ed efficace?" oppure "Lei lavora?" posta a un giovane senza precisare quando (estate, inverno, tutto l'anno) o se vanno inclusi anche i lavori saltuari (baby sitter, ...)
- **Domande non discriminanti.** Una domanda che ottiene il 90% di risposte uguali di norma è una pessima domanda, di fatto inutile, a meno che non si voglia proprio isolare una specifica minoranza). In domande del tipo "In quale paese si trova meglio" evitare di inserire il proprio (se non si vogliono proprio individuare gli esterofili).
- **Domande tendenziose (o a risposta pilotata).** Una domanda sull'aborto porta a risultati diversi a seconda che si ponga la domanda nella prospettiva della maternità responsabile o in quella del diritto alla vita.
- **Comportamenti presunti.** Evitare di dare per scontati comportamenti che non lo sono. Inutile chiedere a una persona che cosa ha votato se questo non è stato a votare. E' necessario introdurre "**domande filtro**" che permettono di selezionare gli intervistati prima di porre domande che non riguardano tutti e delle "**domande condizionate**" poste solo se si è risposto in un certo modo alla domanda filtro.

- **Focalizzazione nel tempo.** “Con che frequenza legge il giornale?” oppure “Quante volte va al cinema al mese?” sono esposte al rischio che l’intervistato dichiari ciò che “dovrebbe essere” piuttosto che il reale comportamento. Sarà meglio chiedere “Ieri ha letto il giornale?” e “E’ andato al cinema nelle ultime due settimane?”
- **Concretezza-astrazione.** La domanda astratta può dar facilmente luogo a risposte generiche o superficiali. Un esempio concreto può aiutare.
In una ricerca sull’atteggiamento nei confronti della pena di morte i contrari risultanti dalla domanda generale “Lei crede che per i crimini di eccezionale gravità ci debba essere la pena di morte?” furono il 42% degli intervistati. Di fronte all’esemplificazione di fatti delittuosi per i quali si chiedeva all’intervistato se ritenesse opportuna la pena di morte, i contrari scesero al 29%.
Attenzione al diverso significato che si dà all’avverbio “**spesso**”.
- **Comportamenti e atteggiamenti.** Non si chiederà, per esempio, se l’intervistato si occupa di politica, ma piuttosto se legge notizie di politica. O, al posto di chiedere se ritiene giusto dedicare tempo ad azioni di carità e solidarietà, si chiederà se personalmente versa denaro o dedica tempo ad associazioni di solidarietà.

Le 14 domande di Kornhauser per il contenuto di un questionario

Questo schema per la stesura di un questionario è stato proposto da Arthur Kornhauser il quale consiglia di chiedersi:

- 1) Questa domanda sarà utile? In che modo sarà utile?
- 2) Sono piuttosto necessarie varie domande per coprire l'argomento di una certa domanda?
- 3) Gli intervistati hanno a disposizione i dati e le informazioni necessari per rispondere alla domanda?
- 4) La domanda è sufficientemente concreta, specifica e vicina all'esperienza personale dell'intervistato?
- 5) La domanda è abbastanza generale e libera da caratteristiche gratuitamente concrete e specifiche?
- 6) Il contenuto della domanda è tendenzioso in una sola direzione, ossia accentua a senso unico il senso della domanda?
- 7) Gli intervistati daranno le informazioni richieste?

Esiste inoltre il problema della terminologia, per la quale occorre domandarsi:

- 8) Può la domanda essere mal compresa? Vi sono in essa parole o frasi poco chiare o decisamente difficili?
- 9) La domanda fornisce con chiarezza le varie possibilità di risposta?

- 10) La domanda è posta con chiarezza? Dipende da presupposti non chiariti? Ha un quadro di riferimento chiaro e uniforme per tutti?
- 11) La domanda contiene parole o frasi tendenziose?
- 12) La domanda può generare imbarazzo o reazioni negative nell'intervistato?
- 13) Potrebbe essere necessaria una terminologia più personalizzata?
- 14) La stessa domanda potrebbe essere formulata meglio, in una forma più diretta, oppure in una forma meno indiretta?