

PERGUNTAS ABERTAS VERSUS PERGUNTAS FECHADAS: UMA COMPARAÇÃO EMPÍRICA

Hartmut Günther*
Jair Lopes Júnior
Universidade de Brasília

RESUMO - Este trabalho apresenta uma revisão da literatura acerca da ambigüidade quanto à eficácia relativa de questões abertas versus questões fechadas. A partir de um estudo empírico, no qual os mesmos sujeitos responderam sobre um mesmo assunto com perguntas abertas e fechadas, discutiu-se a vantagem relativa destas duas maneiras de se apresentar perguntas. A conclusão reforça a noção de que perguntas abertas são úteis como subsídio para a construção de instrumentos com itens fechados, que, por sua vez, são mais práticos em sua aplicação.

OPEN VERSUS CLOSED QUESTIONS: AN EMPIRICAL COMPARISON

ABSTRACT - This paper presents a review of the literature dealing with the problem of the relative efficiency of open versus closed question format. On the basis of an empirical study, in which the same subjects responded about the same topic with an open and closed question format, the relative advantage of the two question formats is discussed. The conclusion strengthens the notion that open questions are useful in the construction of instruments with closed questions, which, in turn, are more practical in their application.

A revisão em textos metodológicos que tratam da construção de questionários apresenta uma ambivalência quanto à eficácia relativa de questões abertas *versus* questões fechadas. Via de regra, tal ambivalência deriva-se da análise das vantagens e desvantagens proporcionadas por cada tipo de questão. Em seu estudo experimental comparando estes dois tipos de perguntas, Dohrenwend (1965) define questões fechadas "como aquelas que podem ser respondidas com respostas curtas, selecionadas de um número limitado de respostas possíveis" (p. 175). A autora aponta três tipos de questões fechadas: (a) questão de seleção, onde duas ou mais alternativas são apresentadas; (b) questão sim/não, quando uma das alternativas (ou algum

* Endereço: Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, 70910 - Brasília, DF.

equivalente) fornece a resposta adequada; e (c) questão de identificação, caracterizada por pronomes interrogativos tais como, que, quando, onde (assim como o pronome relativo onde), que conduz o respondente a selecionar uma resposta de um conjunto finito de possibilidades, que está insinuada mas não estabelecida. As questões abertas, por sua vez, nem estabelecem nem insinuem um conjunto de respostas curtas, dentre as quais o respondente pode escolher. Enquanto a pergunta fechada obriga o respondente a selecionar geralmente uma alternativa numa lista de opções predeterminadas, a pergunta aberta permite ao respondente a liberdade de expressar o que quiser sobre o assunto em pauta.

Sommer e Sommer (1986, p. 109) listam as seguintes circunstâncias como capazes de favorecer a utilização de perguntas abertas: quando (1) não se conhece todas as possíveis respostas a uma pergunta; (2) há muitas alternativas possíveis; (3) não se procura sugerir respostas; ou (4) objetiva-se a coleta de respostas nas próprias palavras do respondente. Perguntas fechadas, por outro lado, seriam preferíveis, quando (1) há muitos respondentes e/ou perguntas, (2) recursos mecânicos seriam utilizados para a apuração das respostas; ou (3) pretende-se comparar respostas de diversos grupos. Entretanto, estes autores enfatizam que a preferência por perguntas abertas - preferência esta justificada pela liberdade de expressão proporcionada ao respondente - termina quando "o pesquisador tenta comparar a resposta de um respondente com a de outro, as respostas de um grupo com as de um outro grupo" (p. 109). Afirmam, ainda, que "muitas vezes demonstra-se mais respeito para com a opinião das pessoas, deixando-as classificar suas próprias respostas como positivas, negativas, ou neutras, em vez do pesquisador fazê-lo" (p. 109).

No que se refere à literatura mais especializada, Bradburn (1983) destaca a controvérsia 'questão aberta vs questão fechada' como "o assunto mais polemicamente discutido durante muitos anos". Ele faz referência ao estudo experimental de Dohrenwend (1965), cujos resultados indicaram que, em geral, questões fechadas não são inferiores a questões abertas. Segundo Dohrenwend, as questões fechadas oferecem maiores vantagens do que as questões abertas. Estas são relativamente ineficientes e, ao contrário das impressões de muitos pesquisadores, não fornecem uma solução direta, podendo inclusive apresentar alguns impedimentos para a obtenção de validade nas respostas. Observou-se, porém, tanto efeitos de interação com o entrevistador, quanto com o assunto em pauta. No que diz respeito ao efeito de interação com o entrevistador, verificou-se que alguns entrevistadores se davam melhor com um tipo de questão do que com outro. Quanto ao efeito de interação com o assunto da entrevista, observou-se que perguntas abertas provocaram mais respostas autoreveladoras quando tratavam sobre o comportamento do respondente, mas não com avaliações.

Reverendo os trabalhos de Dohrenwend (1965; Dohrenwend e Richardson, 1963), nota-se que esta *questão mais polêmica* tem como raiz histórica a discussão entre uma posição Rogeriana, advogando um modo de entrevista não diretiva (Rogers, 1945), *versus* um estilo de entrevista mais diretiva (Kinsey, Pomeroy e Martin, 1948).

Sudman e Bradburn (1982) comparam perguntas abertas e fechadas, listando três grandes vantagens relativas às primeiras: (1) permitem ao respondente dar uma opinião completa, com todas as nuances possíveis; (2) permitem fazer distinções que geralmente não são possíveis em perguntas fechadas; e (3) permitem que o respondente se expresse em suas próprias palavras, portanto, estando mais à vontade. Enfim, a pergunta aberta permite explorar um tema com profundidade. Em contrapartida, os autores ressaltam as desvantagens do item aberto, principalmente oriundas da necessidade de sumarizar a informação recolhida através deste método: reduzir informação complexa para categorias simples não apenas é custoso em termos de tempo e recursos, mas abre a possibilidade de erros de codificação e, logo, de fidedignidade. Finalmente, os autores mencionam o fato de que a pergunta aberta exige mais esforço por parte do respondente, que tem que prestar mais atenção, e vai precisar de mais tempo para organizar seu pensamento a respeito do assunto. Por outro lado, uma pergunta de surpresa, embora provocando uma resposta desorganizada por falta de oportunidade de refletir sobre o assunto, pode produzir, como primeira reação, o que estiver mais saliente para o respondente. Quanto à pergunta fechada, Sudman e Bradburn afirmam que, "perguntas fechadas são mais difíceis para construir, mas mais fáceis para analisar e correm menos risco de variação por conta do entrevistador e do codificador" (1982, p. 148).

Discutindo perguntas abertas vs perguntas fechadas, Sheatsley (1983) afirma que a principal vantagem da pergunta aberta é o fato de que o respondente não é influenciado pelo referencial do entrevistador na formulação da sua resposta e que a resposta mostra o que foi mais saliente na percepção do respondente. Por outro lado, além de apontar as mesmas desvantagens que Sudman e Bradburn, Sheatsley menciona que tais perguntas tendem a eliciar quantidades consideráveis de material repetitivo e/ou irrelevante. Sheatsley termina a discussão dos dois tipos de perguntas afirmando que "por todas estas razões - tempo, custo, variabilidade do entrevistador, variabilidade do respondente e problemas analíticos e de codificação - o pesquisador geralmente deve, em pesquisas de largo alcance, fechar o maior número possível de perguntas" (1983, p. 208).

O presente trabalho objetiva verificar empiricamente os efeitos dos diferentes tipos de questão sobre a qualidade das respostas obtidas. Nesse sentido, são comparadas as respostas a perguntas, abertas e fechadas acerca do mesmo assunto, com a mesma população, perguntada independentemente num intervalo de dois dias.

MÉTODO

Sujeitos

A presente pesquisa contou com a participação de 110 alunos de um recém-iniciado curso de administração superior. O grupo de alunos consistiu de 54 servidores públicos e 56 estudantes com a perspectiva de serem efetivados como funcionários públicos após a conclusão do curso. Dos respondentes, 88,2% são do sexo masculi-

no; a idade média do grupo era 32 anos. O perfil educacional entre os servidores públicos apresentou-se da seguinte maneira: nove sujeitos com escolarização de segundo grau, 40 com curso de graduação completo, e cinco com curso de mestrado; já entre os futuros funcionários públicos, 50 tinham curso de graduação completo e seis curso de mestrado.

Instrumento

Os alunos responderam a dois questionários, sendo um desenvolvido pela coordenação sócio-cultural da escola e o outro pelo professor da disciplina 'Métodos de Pesquisa'.

O questionário aplicado pela coordenação sócio-cultural visava melhor conhecer os alunos da escola, uma vez que "você traz consigo uma bagagem de conhecimento, de experiências e também uma série de expectativas em relação ao curso" (folha de rosto do questionário). Em três folhas, solicitou-se, inicialmente, a identificação do aluno e, em seguida, foram apresentadas seis perguntas abertas e duas perguntas fechadas. As primeiras duas questões abertas eram: "Que motivos o(a) levaram a participar do Curso de Políticas Públicas e Gestão Governamental?" e "O que você espera do Curso?" Para cada pergunta, reservavam-se 5 cm de espaço em branco.

O questionário desenvolvido para a disciplina 'Métodos de Pesquisa' consistiu de cinco folhas com mais de 30 perguntas sobre: atividade profissional anterior a esta escola, formação, origem, família, dados pessoais e expectativas a respeito do curso, além de uma escala de utilização de tempo de Bond e Feather (1988). Os itens eram fechados ou exigiam apenas respostas curtas, como, por exemplo, no caso de perguntas sobre local de nascimento ou área de estudo. O objetivo do questionário era o de obter um banco de dados acerca dos alunos, que poderia ser utilizado pelos próprios alunos no decorrer do curso de metodologia. As duas perguntas a respeito das razões de realizar o curso e das expectativas face ao curso, foram adaptadas de dois itens utilizados num estudo de Spagnolo e Günther (1986), como mostra a Figura 1. Nestas duas questões, o respondente deveria assinalar um único valor discreto numa escala Lickert, para cada uma das razões e expectativas apresentadas.

Procedimento

O questionário preparado pela coordenação sócio-cultural foi apresentado durante uma sessão especial para este fim. Já o questionário do professor de metodologia de pesquisa foi aplicado dois dias após, durante outras atividades da escola, uma vez que não fez parte da programação prevista. As aplicações ocorreram independentemente uma da outra.

Foram comparadas as respostas às perguntas abertas do questionário preparado pela coordenação sócio-cultural, "Que motivos o(a) levaram a participar do Curso de Políticas Públicas e Gestão Governamental?" e "O que você espera do Cur-

Figura 1 - Formulário de questões fechadas: itens relativos a *razões* (25) para fazer o curso e a *expectativas* (26) quanto à sua contribuição para o exercício profissional.

A seguir, solicitamos algumas informações a respeito das razões pelas quais você decidiu realizar este curso na ENAP, bem como suas expectativas sobre o mesmo.

Marque cada item de acordo com os seguintes códigos:

- 4 - > **Muito importante**
- 3 - > **Importante**
- 2 - > **Mais ou menos importante**
- 1 - > **Sem importância**

25. Qual o grau de importância dos fatores abaixo na sua decisão de fazer este curso na ENAP?

Exigência da entidade empregadora.1	2	3	4
Oportunidade de ter um melhor salário.1	2	3	4
Sem este curso teria pouca oportunidade de conseguir uma posição melhor na instituição em que trabalhava.1	2	3	4
Mais chance de emprego na área em que desejava realmente se especializar.1	2	3	4
Conseguiu uma bolsa de estudos para fazer o curso.1	2	3	4
A instituição em que trabalhava ofereceu condições para fazer este curso.1	2	3	4
Considerou que fazer este curso dava mais prestígio.1	2	3	4

26. Qual a expectativa que você tem quanto à contribuição deste curso para seu trabalho futuro?

Melhorar a qualidade do trabalho.1	2	3	4
Estimular a criatividade.1	2	3	4
Proporcionar melhor salário.1	2	3	4
Ser mais reconhecido socialmente.1	2	3	4
Melhorar as possibilidades de emprego.1	2	3	4
Aumentar a satisfação pessoal.1	2	3	4

so?" com os dois conjuntos de itens fechados sobre os mesmos temas contidos no instrumento aplicado pelo professor da disciplina 'Metodologia de Pesquisa'.

RESULTADOS

Razão para realizar o Curso

Na sua forma aberta, a pergunta a respeito da razão para realizar o Curso foi a seguinte: "Que motivos o(a) levaram a participar do Curso de Políticas Públicas e Gestão Governamental?". Até quatro razões apresentadas pelo respondente foram codificadas, conforme apresentado na Tabela 1. Desta maneira, 281 respostas dos 110 respondentes foram codificadas, com uma média de 2,55 razões por respondente.

O enunciado da versão fechada desta mesma pergunta foi: "Qual o grau de importância dos fatores abaixo na sua decisão de fazer este curso na ENAP?" Na Tabela 2, apresenta-se a distribuição das importâncias atribuídas a cada um dos sete itens. Os mesmos foram reordenados em termos da importância média.

Tabela 1 - Distribuição de freqüência das respostas à pergunta: "Que motivos o(a) levaram a participar do Curso de Políticas Públicas e Gestão Governamental?"

Motivo Mencionado	Freq.	Percent.
Compromisso de melhorar serviço público	45	16,0%
Compromisso de melhorar a vida do país	27	9,6%
Proposta do curso	25	8,9%
Aperfeiçoamento profissional	22	7,8%
* Mais chance de emprego - ascensão profissional	22	7,8%
Aprofundar conhecimento - voltar a estudar	20	7,1%
* Oportunidade de ter um melhor salário	19	6,8%
* Sem curso não melhora posição - estabilidade	17	6,0%
Insatisfação com profissão anterior	16	5,7%
Interesse pelo setor público - administrativo	15	5,3%
* Curso dá prestígio - estabilidade econômica	13	4,6%
Aliar experiência - formação com proposta do curso	10	3,6%
Aperfeiçoamento / Realização de interesses pessoais	9	3,2%
Desafio - enfrentar experiência nova	9	3,2%
Possibilidade de trocar experiências	4	1,4%
Estava sem emprego	2	0,7%
Insatisfação - reflexão sobre realidade do país	2	0,7%
Poder resolver problemas das nações pobres	2	0,7%
Apoio familiar	1	0,4%
* Conseguiu bolsa para fazer curso	1	0,4%
Número Total de Motivos Mencionados	281	

* Itens da versão fechada.

Tabela 2 - Importância atribuída às razões oferecidas na pergunta fechada: "Qual o grau de importância dos fatores abaixo na sua decisão de fazer este Curso na ENAP?"

ITEM	Sem Resposta		Sem Importância (1)		Mais ou menos importante (2)		Importante (3)		Muito Importante (4)		Média
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Oportunidade de ter um melhor salário	1		8	7,3	20	18,2	47	42,7	34	30,9	2,98
Mais chance de emprego na área em que desejava realmente se especializar	2		16	14,5	20	18,2	30	27,3	42	38,2	2,91
Considerou que fazer este curso dava mais prestígio	2		23	20,9	33	30,0	38	34,5	14	12,7	2,40
Conseguiu um bolsa de estudos para fazer o curso	2		44	40,0	16	14,5	34	30,9	14	12,7	2,17
A instituição em que trabalhava ofereceu condições para fazer este curso	3		73	66,4	13	11,8	12	10,9	9	8,2	1,60
Sem este curso teria pouca oportunidade de conseguir uma posição melhor na instituição em que trabalhava	2		76	69,1	13	11,8	7	6,4	12	10,9	1,58
Exigência da entidade empregadora	5		101	91,8	1	0,9	2	1,8	1	0,9	1,08

Comparando-se as Tabelas 1 e 2 verifica-se, inicialmente, que cinco das sete razões da versão fechada apareceram espontaneamente na versão aberta. As outras duas razões foram julgadas, na versão fechada, como 'sem importância' (exigência da entidade empregadora) e entre 'sem importância' e 'mais ou menos importante' (instituição de origem deu condições). A correlação de postos (Spearman) entre as duas maneiras de apresentar as perguntas, usando os sete itens da versão fechada, é $r_s = 0,72$ ($p < 0,05$).

Expectativas a respeito do Curso

Na sua forma aberta, a pergunta a respeito da expectativa diante do curso foi a seguinte: "O que você espera do Curso?". Até quatro expectativas listadas pelo res-

pondente foram codificadas, conforme apresentado na Tabela 3. Desta maneira, 262 expectativas foram codificadas dos 110 respondentes, i.e., em média 2,38 expectativas.

O enunciado da versão fechada desta mesma pergunta foi: "Qual a expectativa que você tem quanto à contribuição deste curso para seu trabalho futuro?" Na Tabela 4, apresenta-se a distribuição das importâncias atribuídas a cada uma das seis expectativas. Tal como na Tabela 2, os itens foram reordenados em termos da importância média.

Comparando-se as Tabelas 3 e 4 verifica-se, inicialmente, que todas as seis expectativas da versão fechada aparecem espontaneamente na versão aberta. A cor-

Tabela 3 - Distribuição de freqüência das respostas à pergunta: "O que você espera do Curso?"

Motivo Mencionado	Freq.	Percent.
1i Orientação adequada/flexível	31	11,8%
2i Superar as dificuldades do serviço público	29	11,0%
3i Adquirir conhecimentos/cultura geral	27	10,3%
4i Ampliar/fornecer capacidade de lidar com situações e problemas concretos de gestor governamental	24	9,1%
5i Seriedade e aprofundamento no debate dos temas ligados à administração pública	22	8,4%
6f Ascensão profissional e/ou funcional	15	5,7%
7i Objetivos da ENAP sejam cumpridos	13	4,9%
8i Proporcionar experiências	12	4,6%
9f* Melhorar a qualidade de trabalho	11	4,2%
10f* Aumentar a satisfação pessoal	10	3,8%
11i Curso de alto nível / pouco acadêmico	10	3,8%
12f* Melhorar as possibilidades de emprego	10	3,8%
13i Desenvolver consciência da importância da tarefa a ser desenvolvida	9	3,4%
14i Aluno consiga acompanhar o curso de modo satisfatório	8	3,0%
15i Justiça na avaliação	7	2,7%
16i Curso pragmático/ lúcido	5	1,9%
17i Que fatores externos não inviabilizem o curso	5	1,9%
18if Compense os gastos e investimentos feitos pelo aluno para poder participar do curso	3	1,1%
19f* Proporcionar melhor salário	3	1,1%
20f Ação concreta sobre a realidade	2	0,8%
21f* Estimular a criatividade	2	0,8%
22f Haja condições de implementação do aprendizado	2	0,8%
23f* Ser mais reconhecido socialmente	2	0,8%
Número Total de Motivos Mencionados	262	

i Expectativas imediatas a respeito do curso

f Expectativas futuras a respeito do curso

* Itens da versão fechada

Tabela 4 - Importância atribuída às razões oferecidas na pergunta fechada: "Qual a expectativa que você tem quanto à contribuição deste curso para seu trabalho futuro?"

ITEM	Sem Importância		Mais ou menos importante		Importante		Muito importante		Média
	(1)		(2)		(3)		(4)		
	N	%	N	%	N	%	N	%	
Melhorar a qualidade do trabalho	2	1,8	1	0,9	29	26,4	78	70,9	3,66
Aumentar a satisfação pessoal	4	3,6	5	4,5	21	19,1	80	72,7	3,63
Estimular a criatividade	3	2,7	1	0,9	43	39,1	63	57,3	3,53
Proporcionar melhor salário	6	5,4	17	15,5	54	49,1	33	30,0	3,06
Melhorar as possibilidades de emprego	11	10,0	16	14,5	44	40,0	39	35,5	3,03
Ser mais reconhecido socialmente	29	26,4	31	28,2	35	31,8	15	13,6	2,34

relação de postos (Spearman) entre as duas maneiras de apresentar as perguntas, usando os seis itens da versão fechada, é $r_s = 0,77$ ($p \leq 0,05$).

DISCUSSÃO

Constata-se, inicialmente, que a abrangência dos temas abordados nas respostas abertas foi mais variada do que os temas tratados nas escalas com os itens fechados. Na sua versão fechada foram apresentadas sete possíveis razões para se realizar o curso na ENAP, enquanto foi possível codificar 20 razões diferentes a partir das respostas na versão aberta. Cada uma destas 20 razões foi mencionada entre uma e 45 vezes (valor médio de 14,5; valor mediano de 14). Quanto às expectativas, a versão fechada apresentou seis opções, enquanto na pergunta aberta codificaram-se 23 expectativas. Cada uma destas foi mencionada entre 2 e 31 vezes (valor médio de 11,4; valor mediano de 10).

É preciso, entretanto, analisar mais detalhadamente tanto as razões quanto as expectativas expressas espontaneamente na versão aberta. Considerando as razões em resposta à pergunta aberta, é necessário lembrar que o questionário na sua versão aberta foi aplicado com identificação plena do respondente. Assim, as três primeiras razões que apareceram de maneira espontânea, "compromisso de melhorar o serviço público", "compromisso de melhorar a vida do país" e "proposta do curso", precisam ser vistas com uma certa cautela, uma vez que contêm alto grau de desejabilidade social. A quarta razão, "aperfeiçoamento profissional", é um tanto redundante. A quinta razão corresponde a um dos itens da escala fechada. Do grupo das próximas sete razões mencionadas espontaneamente, entre 20 e 10 vezes, três constam da escala de itens fechados. Outra é simplesmente redundante: "interesse pelo setor público", enquanto os outros três deste grupo, "aprofundar conhecimento", "insatisfa-

ção com profissão anterior" e "aliar experiência e/ou formação com proposta do curso", poderiam ser aproveitadas, caso se tenha interesse em construir uma escala fechada sobre o tema. As demais razões apresentadas de maneira espontânea obtiveram baixa frequência. Observa-se, igualmente, uma correlação entre a frequência com que as afirmações da versão fechada apareceram espontaneamente na versão aberta e o grau de importância atribuída a elas na versão fechada, no sentido de que quanto menos importante na versão fechada, menos frequente na versão aberta.

Por outro lado, constata-se que os 110 respondentes ofereceram 281 razões, ou, em média, duas e meia razões. Em contraste com estas poucas respostas, foi possível eliciar respostas de quase todos os respondentes acerca de sete possíveis razões para realizar o curso na apresentação da versão fechada no questionário preparado para uso na disciplina 'Metodologia de Pesquisa'. Poucos itens foram deixados em branco. No caso do item que recebia a avaliação média máxima de 2,98 ('muita importância'), apenas um respondente deixou de responder, enquanto que o item com a avaliação média mínima de 1,08 ('sem importância') não foi respondido por cinco respondentes.

Analisando-se as *expectativas* com mais detalhe, nota-se inicialmente, que a formulação da pergunta a respeito das mesmas era mais diferenciada nas duas maneiras de apresentação, do que no caso das perguntas sobre a razão para realizar o curso. Na versão fechada perguntou-se essencialmente sobre as expectativas pds-curso: "Qual a expectativa que você tem quanto à contribuição deste curso para seu trabalho futuro?", enquanto a pergunta da versão aberta foi a mais geral possível: "O que você espera do Curso?" Desta maneira, pelo menos dez expectativas espontâneas (os números 1, 3, 4, 5, 7, 11 e 13 a 17) expressam preocupações imediatistas com o curso que estava começando à época da pesquisa, em vez de refletir expectativas sobre o tempo após o término do mesmo. À primeira das demais expectativas aplica-se o mesmo cuidado utilizado nas primeiras três razões para realizar o curso. A expectativa espontânea de "superar as dificuldades do serviço público" explica-se pela transparência do questionário (identificação dos respondentes frente à direção do curso). A segunda das demais expectativas - "ascensão profissional" - poderia ser aproveitada caso houvesse interesse em construir uma escala fechada sobre expectativas. As expectativas que se seguem constam também entre os itens da versão fechada. As demais expectativas sobre o futuro após o curso são mencionadas de maneira espontânea por poucos respondentes.

Observa-se que os respondentes eram ainda mais reticentes em responder a esta pergunta aberta: os 110 respondentes ofereceram 262 expectativas ou 2,38, em média, enquanto na versão fechada foram obtidas respostas para os seis itens, sem que nenhum tenha sido deixado em branco.

CONCLUSÃO

Os resultados desta pesquisa confirmam a ambigüidade quanto à eficácia relativa de questões abertas e fechadas encontradas na literatura.

Na versão aberta foram constatadas respostas mais variadas, em comparação com a versão fechada. Em decorrência da identificabilidade do respondente, entre-

tanto, foram obtidas muitas respostas (34,5% entre as razões, 11% entre as expectativas) de alto teor de desejabilidade social, bem como diversas respostas que foram apresentadas por poucas pessoas.

No que se refere à versão aberta, caberia mencionar que as vantagens relativas à abrangência e saliência, tanto quanto à utilidade, como estudo piloto para a construção de uma escala de itens fechados, foram confirmadas. Não obstante, algumas desvantagens foram igualmente confirmadas, a saber: dificuldades derivadas da obtenção de respostas irrelevantes e/ou de pouco valor, e dispêndio excessivo de tempo com a codificação das respostas apresentadas às perguntas abertas.

Na versão fechada foram obtidas respostas sobre temas menos variados, mas quase todos os respondentes e manifestaram sobre todos eles. Na medida em que o questionário de itens fechados neste estudo tinha como objetivo fundamental o de obter dados sobre e de interesse para uma determinada população (os próprios respondentes), o fato das escalas não esgotarem a temática não invalida o uso de questões fechadas, mas sim reforça a utilidade de perguntas abertas no contexto de um estudo piloto que daria subsídios para a construção de itens fechados.

REFERÊNCIAS

- Bond, M. J., & Feather, N. T. (1988). Some correlates of structure and purpose in the use of time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 321-329.
- Bradburn, N. M. (1983). Response effects. Em P. H. Rossi, J. D. Wright, & A. B. Anderson (Orgs.). *Handbook of survey research*. Orlando, FL: Academic Press. Pp. 289-328.
- Dohrenwend, B. S. (1965). Some effects of open and closed questions on respondents' answers. *Human Organization*, 24 (Summer), 175-184.
- Dohrenwend, B. S., & Richardson, S. A. (1963). Directiveness and nondirectiveness in research interviewing: A reformulation of the problem. *Psychological Bulletin*, 60, 475-485.
- Kinsey, A. C. Pomeroy, W. B., & Martin, C. W. (1948). *Sexual behavior in the human male*. Philadelphia: W. B. Saunders.
- Rogers, C. R. (1945). The non-directive method as a technique for social research. *American Journal of Sociology*, 50, 279-283.
- Sheatsley, P. B. (1983). Questionnaire construction and item writing. Em P. H. Rossi, J. D. Wright, & A. B. Anderson (Orgs.). *Handbook of survey research*. Orlando, FL: Academic Press. Pp. 195-230.
- Sommer, R., & Sommer, B. B. (1986). *A practical guide to behavioral research* (2nd ed.). New York: Oxford.
- Spagolo, F., & Goither, H. (1986). 20 anos de pós-graduação: O que fazem nossos mestres e doutores? Uma visão geral. *Ciência e Cultura*, 38, 1643-1662.
- Sudman, S., & Bradburn, N. M. (1982). *Asking questions*. San Francisco: Jossey-Bass.

Recebido em 01/06/90.