

configura lo observado. Nietzsche escribe: «Sólo se ve desde una perspectiva determinada; sólo se “entiende” desde una perspectiva determinada» (Nietzsche 1967, 383). Hasta la curiosa costumbre de distinguir entre la *Opinión Pública* (con mayúsculas) y la *opinión pública* (con minúsculas) no es una idea original de Lippmann, sino que se remonta al análisis de Nietzsche.

26. Hacia una teoría de la opinión pública

A mediados de los años treinta, cuando se había demostrado la eficacia del método de las encuestas representativas de población por la exactitud con que se había predicho el resultado de las elecciones presidenciales americanas de 1936, las expectativas eran grandes en el campo de la investigación de la opinión pública. Pocos meses después apareció el primer número de la nueva revista *Public Opinion Quarterly*. Contenía un ensayo introductorio de Floyd H. Allport titulado «Hacia una ciencia de la opinión pública». Veinte años después, en 1957, el título del ensayo de Herbert H. Hyman «Hacia una teoría de la opinión pública», publicado también en *Public Opinion Quarterly*, demostraba la misma confianza.

La siguiente vez que este término clave apareció en un artículo de *Public Opinion Quarterly*, en 1970, había síntomas de impaciencia. Las actas de la vigesimoquinta Conferencia Anual de la American Association for Public Opinion Research incluían un informe sobre una sesión titulada «Hacia una teoría de la opinión pública». Los principales oradores fueron el psicólogo Brewster Smith y el científico social Sidney Verba, de la Universidad de Chicago.

go. El psicólogo afirmó que la investigación «todavía no ha afrontado el problema del modo en que se articulan las opiniones individuales para producir consecuencias sociales y políticas. El problema de articulación, implicado en cualquier concepción de la opinión pública como hecho social, es prioritario para la ciencia política y la sociología» (Smith 1970, 454). El científico social sostuvo: «Gran parte de la investigación sobre la opinión pública política es irrelevante para la elaboración de la teoría macropolítica sobre la relación entre las actitudes de la masa y el comportamiento y los resultados políticos significativos. Esta irrelevancia se debe principalmente a que la mayor parte de la investigación sobre la opinión pública se centra en el ciudadano individual como unidad de análisis» (Verba 1970, 455).

Básicamente, ambos oradores buscaban una respuesta a la misma pregunta: ¿Cómo se transforma la suma de las opiniones individuales, tal como las define la investigación de la opinión pública, en el tremendo poder político conocido como «opinión pública»?

Indiferencia por la opinión pública

La respuesta tardó en llegar porque nadie buscaba un tremendo poder político. Ninguna de las cincuenta definiciones de la opinión pública recogidas por Harwood Childs en el famoso segundo capítulo de su libro *Public Opinion* se fija explícitamente en el poder de la opinión pública (Childs 1965, 12-41). En lugar de ello, varias definiciones confundían, por así decirlo, el barómetro con el tiempo. «La opinión pública consiste en las reacciones de la gente ante afirmaciones y preguntas claramente formuladas en una situación de entrevista» (Warner 1939, 377); o «La opinión pública no es el nombre de alguna cosa, sino una clasificación de una serie de cosas que, en una distribución de frecuencias estadísticamente ordenadas, presenta modas o frecuencias que llaman la atención o provocan interés» (Beyle 1931, 183).

¿Cómo puede una distribución de frecuencias ordenada estadísticamente derribar un gobierno o atemorizar a un individuo?

La espiral del silencio no es compatible con el ideal democrático

Era previsible que la teoría de la espiral del silencio no fuera recibida como un progreso hacia una teoría de la opinión pública

cuando se presentó por primera vez en el Congreso Internacional de Psicología de Tokio de 1972, ni en 1980 o 1984, cuando mi libro apareció en alemán y en inglés respectivamente. En esa teoría no había lugar para el ciudadano informado y responsable, el ideal en que se basa la teoría democrática. La teoría democrática clásica no tiene en cuenta el miedo del gobierno y del individuo a la opinión pública. La teoría democrática no trata temas como la naturaleza social del hombre, la psicología social o el origen de la cohesión social.

Un equipo de investigación germanoestadounidense formado por Wolfgang Donsbach, de la Universidad de Maguncia, y Robert L. Stevenson, de la Universidad de Carolina del Norte (Chapel Hill), puso a prueba la tesis de la espiral del silencio en las encuestas electorales realizadas en Carolina del Norte por el Instituto de Investigación de la Comunicación de dicha universidad. Confirmaron la tendencia de uno de los bandos a permanecer en silencio acerca del controvertido tema de la legislación sobre el aborto. Al mismo tiempo se mostraban pesimistas sobre la posibilidad de defender la espiral del silencio. La teoría consiste, escribieron, en una larga cadena de hipótesis, una cadena de relaciones causales. «En términos microsociológicos, la cadena comienza con la variable psicosociológica del miedo al aislamiento y la tendencia a expresarse o a quedarse callado y, en términos macrosociológicos, con la integración en la sociedad» (Donsbach y Stevenson 1986, 14; véase también 7). Cada eslabón de la cadena tenía aspectos criticables. La teoría relacionaba tesis de diversas ciencias sociales que tradicionalmente se consideraban separadas, a saber: hipótesis de teorías de la conducta y de las actitudes, de teorías de la comunicación y de teorías sociales (ibid., 8 y sigs.). Quizá tuvieran razón al mantener que la incapacidad de la teoría para respetar las fronteras entre las diferentes disciplinas la colocaba en desventaja. En aquel momento los académicos no solían estar demasiado interesados en dialogar con disciplinas relacionadas con la suya.

Lo que hay que saber para analizar la opinión pública

Sólo se puede avanzar hacia una teoría de la opinión pública con una definición clara del concepto y un conocimiento de las condiciones necesarias para el estudio empírico de la opinión pública. He elaborado una lista de seis preguntas básicas que pueden servir para facilitar esta empresa. Las respuestas a estas preguntas pro-

porcionan la información mínima necesaria para comprobar la teoría de la espiral del silencio (Noelle-Neumann 1989a, 20):

1. Hay que determinar la distribución de la opinión pública sobre un tema dado con los métodos pertinentes de encuesta representativa.
2. Hay que evaluar el clima de opinión, la opinión individual sobre «¿Qué piensa la mayoría de la gente?». Esto muestra a menudo un panorama completamente nuevo.
3. ¿Cómo cree el público que va a evolucionar el tema controvertido? ¿Qué bando va a adquirir fuerza, cuál va a perder terreno?
4. Hay que medir la disposición a expresarse sobre un determinado tema, o la tendencia a permanecer callado, especialmente en público.
5. ¿Posee el tema en cuestión un fuerte componente emocional o moral? Sin ese componente no hay presión de la opinión pública y, por lo tanto, no hay espiral del silencio.
6. ¿Qué posición adoptan los medios de comunicación ante ese tema? ¿A qué bando apoyan los medios influyentes? Los medios son una de las dos fuentes de las que procede la estimación que la gente hace del clima de opinión. Los medios influyentes prestan palabras y argumentos a los otros periodistas y a los que están de acuerdo con ellos, influyendo así en el proceso de la opinión pública y en la tendencia a expresarse o a quedarse callado.

La mayoría silenciosa no refuta la espiral del silencio

Algunos investigadores que han puesto a prueba la espiral del silencio han propuesto que no se tenga en cuenta la influencia de los medios de comunicación, al menos inicialmente, para simplificar sus estudios (véase Glynn y McLeod 1985, 44). Esto llevaría, no obstante, a refutar la teoría de la espiral del silencio cuando el tono de los medios discrepanse mucho de la opinión pública. El proceso de la espiral del silencio no se ha opuesto ni en una sola ocasión a la línea adoptada por los medios. El que un individuo sea consciente de que los medios apoyan su opinión es un factor importante que influye en la predisposición de esa persona a expresarse. Un ejemplo de ello en Alemania fue la cuestión de si los miembros del Partido Comunista debían poder ser jueces (véase más arriba, pág. 222). Aunque la minoría favorable era ciertamente muy pequeña y conocía su situación minoritaria, estaba mucho más dis-

puesta a hablar que la mayoría. La mayoría, que sentía que le faltaba el apoyo de los medios de comunicación, se convirtió en una mayoría silenciosa. El caricaturista inglés de 1641 (del que hablamos en el capítulo anterior) tenía buenas razones para representar el árbol de la opinión pública con periódicos y libros colgando. Como otros muchos temas, el de si los miembros del Partido Comunista podrían ser jueces se volvió casi incomprendible una o dos décadas después. La presión ejercida por la opinión pública desapareció completamente, como nubes de tormenta. Incluso sumergiéndose en los periódicos de la época, amarillentos por el tiempo transcurrido, sería imposible captar la esencia de su tono en contra del llamado «decreto sobre radicales», que prohibía el acceso de comunistas declarados a puestos de funcionario.

Supuestos de la teoría

Con la ayuda de las seis preguntas enumeradas más arriba podemos diseñar estudios de caso y realizar predicciones. En un tema como la energía nuclear, en el que hay una clara toma de postura de los medios de comunicación y un fuerte componente moral relativo a la seguridad de las generaciones futuras, cabe esperar que los que se oponen a la energía nuclear estén más dispuestos a expresarse en público y parezcan más fuertes en el clima de opinión que los que están a favor (Kepplinger 1988, 1989a). Sabine Mathes confirmó esta suposición en su tesis de licenciatura en la Universidad de Maguncia (Mathes 1989). Sólo cuando los partidarios han quedado reducidos a un núcleo duro puede esperarse que demuestren una mayor voluntad de hablar en público que los oponentes. (Véase, sobre el «núcleo duro», el final de este capítulo.)

¿Qué teoría subyace tras el análisis de este estudio de caso? La teoría de la espiral del silencio se apoya en el supuesto de que la sociedad —y no sólo los grupos en que los miembros se conocen mutuamente— amenaza con el aislamiento y la exclusión a los individuos que se desvían del consenso. Los individuos, por su parte, tienen un miedo en gran medida subconsciente al aislamiento, probablemente determinado genéticamente. Este miedo al aislamiento hace que la gente intente comprobar constantemente qué opiniones y modos de comportamiento son aprobados o desaprobados en su medio, y qué opiniones y formas de comportamiento están ganando o perdiendo fuerza. La teoría postula la existencia de un sentido cuasiestadístico que permite realizar esas estimaciones. Los

resultados de sus estimaciones influyen en la inclinación de la gente a expresarse, así como en su comportamiento en general. Si la gente cree que su opinión forma parte de un consenso, se expresa con confianza en conversaciones públicas y privadas, manifestando sus convicciones con *pins* y pegatinas, por ejemplo, pero también mediante la ropa que visten y otros símbolos públicamente perceptibles. Y, a la inversa, cuando la gente se siente en minoría se vuelve precavida y silenciosa, reforzando así la impresión de debilidad, hasta que el bando aparentemente más débil desaparece, quedando sólo un núcleo duro que se aferra a sus valores anteriores, o hasta que la opinión se convierte en tabú.

Es difícil verificar la teoría porque se basa en cuatro supuestos diferentes, así como en un quinto supuesto sobre la relación entre los cuatro primeros.

Los cuatro supuestos son:

1. La sociedad amenaza a los individuos desviados con el aislamiento.
2. Los individuos experimentan un continuo miedo al aislamiento.
3. Este miedo al aislamiento hace que los individuos intenten evaluar continuamente el clima de opinión.
4. Los resultados de esta evaluación influyen en el comportamiento en público, especialmente en la expresión pública o el ocultamiento de las opiniones.

El quinto supuesto afirma que los anteriores están relacionados entre sí, lo que proporciona una explicación de la formación, el mantenimiento y la modificación de la opinión pública.

Cualquier comprobación empírica de estos supuestos exige que se transformen en indicadores observables en situaciones que puedan registrarse mediante entrevistas.

La comprobación de la amenaza de aislamiento

¿Ejerce la opinión pública una amenaza de aislamiento? ¿Utiliza la opinión pública esa amenaza para defenderse de los individuos que sostienen opiniones discrepantes? ¿Consigue aceptación la opinión pública mediante la amenaza de aislamiento? Nos consideramos una sociedad liberal. El término «liberal» tiene un halo

positivo para el 52 por ciento de la población alemana,¹ y el 64 por ciento de los padres alemanes de hoy día quieren inculcar a sus hijos la virtud de la «tolerancia».²

Amenazar a alguien que discrepe de la opinión pública generalmente mantenida es una actitud ciertamente intolerante. Por esa razón es tan difícil hacer preguntas sobre este tema en una encuesta. Sin embargo, en la edición de 1984 de *La espiral del silencio* pudimos describir varios modos diferentes de amenaza de aislamiento. Un ejemplo de ello es la pregunta sobre el automóvil con las ruedas pinchadas deliberadamente con una pegatina de un partido rechazado por el entrevistado (véase más arriba, págs. 75 y sigs.).

Como parte de nuestras encuestas electorales también usamos una pregunta sobre un conductor foráneo cuya petición de información rechaza un viandante de la ciudad. La pregunta acaba: «Hay que añadir que el conductor lleva un *pin* de propaganda política prendido en su chaqueta. ¿Qué piensa usted, de qué partido es el *pin*?». Asimismo formulamos una pregunta acerca de qué partido es aquel cuyos carteles son rotos o arrancados con mayor frecuencia, lo que pensamos que constituye una medida de la amenaza pública de aislamiento contra los simpatizantes de ese partido.

En Maguncia empezamos a ahondar seriamente en el tema de cómo funciona la amenaza del aislamiento. Sabine Holicki (1984) escribió una tesis de licenciatura titulada «La amenaza del aislamiento. Aspectos psicosociológicos de un concepto de la teoría de la comunicación». Otra tesis, de Angelika Albrecht (1983), se titulaba «Reír y sonreír: ¿aislamiento o integración?». Recordamos que Stanley Milgram había utilizado ingeniosamente señales acústicas como silbidos, abucheos y risas despectivas como signos de la amenaza de aislamiento (véase más arriba, págs. 77 y sigs.). Pero hasta 1989 no se me ocurrió el test que llevaba buscando tanto tiempo. Sólo había que tener en cuenta las señales de comportamiento conformista descritas en la literatura sobre el tema y lo que la psicología social decía acerca de la risa, aunque esos estudios no mencionen la opinión pública (Nosanchuk y Lightstone 1974; Berlyne 1969).

Aplicamos el nuevo test inmediatamente al tema de la energía nuclear, utilizando los abucheos y la risa despectiva como indicadores. El texto de la pregunta decía: «Me gustaría contarle un incidente que sucedió hace poco en una gran reunión pública sobre la energía nuclear. Había dos oradores principales. Uno habló a fa-

1. Archivos de Allensbach, encuesta IfD 4005, pregunta 21, febrero de 1982.

2. Archivos de Allensbach, encuesta IfD 5013, pregunta 20B, noviembre de 1988.

vor de la energía nuclear y el otro en contra. Uno de ellos fue abucheado por el público. ¿Cuál cree que fue el abucheado, el orador que defendía la energía nuclear o el que se oponía a ella?». El 72 por ciento de los alemanes que respondieron opinaban que el orador abucheado había sido el defensor de la energía nuclear; el 11 por ciento, que se trataba del que se oponía a ella. Los indecisos sólo constituían el 17 por ciento (véase tabla 27).³

No cabe duda de que la amenaza de aislamiento existe y que la gente sabe qué opiniones suponen un alto riesgo de activación de esa amenaza al ser expresadas públicamente. Pocas semanas después, el mismo test se aplicó en Gran Bretaña. Nuestro colega Robert J. Wybrow incluyó la pregunta en una encuesta omnibus con 1.000 entrevistas y ofreció los resultados al poco tiempo. También en el Reino Unido el clima de opinión estaba claramente en contra de los que apoyaban la energía nuclear, aunque no en el mismo grado.

Es indudable que un clima de opinión así de hostil influye en la predisposición individual a hablar o a quedarse callado. En cualquier caso, fue importante que los entrevistados ingleses aceptaran

Tabla 27. La comprobación del test de aislamiento en Alemania y el Reino Unido: la energía nuclear

Pregunta: «Me gustaría contarle un incidente que sucedió hace poco en una gran reunión pública sobre la energía nuclear. Había dos oradores principales. Uno habló a favor de la energía nuclear y el otro en contra. Uno de ellos fue abucheado por el público. ¿Cuál cree que fue el abucheado, el orador que defendía la energía nuclear o el que se oponía a ella?».

	Febrero 1989 República Federal de Alemania (%)	Marzo 1989 Gran Bretaña (%)
A favor de la energía nuclear	72	62
En contra de la energía nuclear	11	25
Indecisos	17	13
	100	100

Fuente: Alemania: Institut für Demoskopie Allensbach, encuesta IfD 5016, pregunta 38, 2.213 encuestados. Gran Bretaña: Social Surveys (Gallup Poll) Limited, aproximadamente 1.000 encuestados.

3. Archivos de Allensbach, encuesta IfD 5016, pregunta 38, febrero de 1989.

la pregunta del test. Toda teoría de la opinión pública debe ser aplicable internacionalmente. Aunque pueda incluir aspectos específicos del país del que se trate en cada caso, debe ser posible confirmar internacionalmente la esencia de estos estudios.

Así pues, el test debe poder aplicarse en diferentes culturas. Pensé en el estilo tan civilizado de las relaciones sociales en Japón y dudé que el nuevo test de amenaza de aislamiento pudiera aplicarse en esa cultura, porque hasta los estudiantes estadounidenses se sentían ofendidos cuando describía el test en el que se rajan las ruedas de un automóvil con pegatinas de un partido impopular.

Cuando discutí sobre la pregunta de test con Hiroaki Minato, un estudiante japonés de uno de mis seminarios de la Universidad de Chicago, negó que fuera posible aplicar el test del abucheo en Japón. Despues de haber discutido una amplia variedad de opciones, dijo: «Así sería la situación en Japón». El texto revisado para Japón dice ahora: «En una reunión de barrio se planteó un debate sobre la energía nuclear. Uno de los presentes habló a favor de la energía nuclear y otro lo hizo en contra. Uno de ellos oyó después que se había criticado, a sus espaldas, su intervención. ¿Quién de los dos cree que fue el criticado?».

La comprobación del test de aislamiento

Muchos estadounidenses se sintieron desconcertados por los experimentos sobre el miedo al aislamiento realizados por Asch y Milgram (véanse más arriba págs. 59 y sigs.). Milgram repitió los experimentos —modificados— en Francia y en Noruega porque quería saber si el comportamiento conformista era tan predominante en Europa como parecía serlo en los Estados Unidos. La idea de que los estadounidenses pudieran experimentar miedo al aislamiento ofendió tanto a los estudiantes durante una de mis conferencias en la Universidad de Chicago que muchos se fueron del auditorio. Obviamente, era imposible preguntar en una encuesta «¿Tiene usted miedo al aislamiento?», aunque anteriormente ya se hubiera planteado esta misma pregunta en los Estados Unidos para comprobar la espiral del silencio. Con frecuencia se había criticado la teoría por lo que parecía un énfasis excesivo en los motivos irracionales y emocionales de la conformidad. Se decía que yo había subestimado las razones buenas y racionales de ese fenómeno. Éste es, por supuesto, un tema de discrepancia tradicional entre los científicos sociales europeos y los americanos, favoreciendo estos últimos las explicaciones racionales del comportamiento humano.

En el capítulo 3 (págs. 64 y sigs.) hemos descrito un método para comprobar el miedo al aislamiento. En el «test de la amenaza» los fumadores se sentían intimidados cuando se les presentaba un dibujo de una persona que dice furiosamente: «Los fumadores son tremadamente desconsiderados. Obligan a los demás a respirar su humo, tan perjudicial para la salud». Pero seguimos muy lejos de poder satisfacer la demanda de nuestros colegas americanos de que encontrásemos un método para medir realmente el miedo al aislamiento (véase Glynn y McLeod 1985, 47 y sigs., 60).

Experimentamos un fuerte impulso al estudiar un área de investigación que se remonta a Charles Darwin en el siglo XIX y que produjo en los años cuarenta y cincuenta la floreciente área de investigación llamada dinámica de grupos.⁴ Esta disciplina se centraba en preguntas relacionadas con la cohesión de grupo: ¿En qué se basa la estabilidad de un grupo? ¿Qué hace el grupo cuando los miembros individuales violan las reglas y amenazan la existencia del grupo? Sabine Holicki (1984) conoció la investigación realizada en este área cuando buscaba materiales sobre la amenaza de y el miedo al aislamiento. Descubrió que los experimentos de dinámica de grupos habían registrado un proceso de tres etapas. En la primera el grupo utiliza la persuasión amistosa para intentar ganarse al individuo desviado. Si esto no funciona, se amenaza al individuo desviado con la exclusión del grupo. Si esto también fracasa, «el grupo redefine sus fronteras» (en el lenguaje de la dinámica de grupos), lo que significa que el individuo desviado queda excluido del grupo (Cartwright y Zander [1953] 1965, 145).

Esto nos recuerda la frase de Edward Ross: «hasta que el miembro muerto se desprende del cuerpo social» (véanse págs. 129-130 más arriba). Algo resulta extraño: los investigadores de dinámica de grupos estudiaron cómo mantienen la cohesión los grupos, pero se detuvieron ahí. ¿Por qué no dieron un paso más e investigaron qué es lo que mantiene unida la sociedad como un todo? Si hubieran dado este paso habrían tenido que tratar el fenómeno de la opinión pública como instrumento de control social.

Pero el término «opinión pública» nunca se menciona en el contexto de la dinámica de grupos. Y tampoco aparece en los escritos de Erving Goffman, cuyas investigaciones sistemáticas en los años cincuenta y sesenta comenzaron donde Montaigne se había deteni-

4. Véanse ejemplos de la investigación realizada en las primeras etapas de este campo de investigación en la década de los treinta en Moreno [1934], 1953; Lewin [1935-1946], 1948; Sherif [1936], 1965.

do hacia unos trescientos cincuenta años. Según Goffman, en cuanto las personas dejan de estar solas —aunque sólo haya una persona presente, y más aún cuando hay muchas— se transforman debido a la conciencia de que los otros se están formando una opinión sobre ellas. Goffman se concentró en las situaciones públicas desde el punto de vista de la psicología social, iluminando una zona que anteriormente había permanecido ignorada. *Behaviour in Public Places* (El comportamiento en los lugares públicos) era el lacónico título de una de sus obras precursoras (Goffman 1963a). Todos los libros de Goffman publicados entre 1955 y 1971 (por ejemplo 1956, 1963b) reflejan su preocupación por la naturaleza social del hombre y por el sufrimiento debido a esa naturaleza social.

En el curso de sus estudios sobre la personalidad, Goffman encontró la descripción de Darwin de las múltiples características físicas que muestran la naturaleza social del hombre. Nosotros también podemos referirnos con provecho a *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (La expresión de las emociones en el hombre y los animales; 1873), de Darwin, en nuestra búsqueda de pruebas del miedo humano al aislamiento. En el capítulo 13 de esa obra, Darwin trata el tema de la turbación y describe los síntomas físicos que se asocian con él, como sonrojarse, palidecer, sudar, tartamudear, gestos nerviosos, manos temblorosas, voz débil, cascada o anormalmente aguda o grave, sonrisas forzadas, apartar la mirada... Darwin comenta que la gente intenta evitar darse cuenta de que la están observando reduciendo el contacto visual (Darwin 1873, 330).

Darwin distingue entre dos partes de la naturaleza humana, una orientada hacia afuera y la otra hacia adentro. Cuando el individuo se orienta hacia afuera se somete a su naturaleza social. Esto lo confirman signos objetivos como el sonrojo, que no se da en los animales. Darwin distingue entre los sentimientos de culpa, vergüenza y azoramiento. Se puede estar profundamente avergonzado de una pequeña mentira sin sonrojarse, pero sonrojarse en cuanto se crea que se ha descubierto la mentira. Darwin dice que la timidez es la causa del sonrojo. Pero la timidez es simplemente sensibilidad ante lo que *los demás* puedan pensar de nosotros.

Darwin no utiliza nunca el término «opinión pública». Aunque nunca menciona el miedo al aislamiento, sus observaciones indican claramente que la naturaleza social del hombre lleva a éste a reflexionar sobre la opinión ajena, a preguntarse cómo se le ve desde el mundo exterior y a desear crear una impresión favorable para que nadie pueda señalarle con el dedo, explícita o implícita-

mente. Hasta la atención pública provocada por las buenas acciones resulta embarazosa para muchas personas.

Erving Goffman, por el contrario, supuso que la turbación era una forma suave de castigo que obliga a las personas a seguir ciertas reglas de conducta en público (Goffman 1956, 265, 270 y sigs.). Esta suposición fue refutada por Michael Hallemann en su tesis doctoral escrita en la Universidad de Maguncia. Hallemann demostró que la turbación era una reacción ante cualquier situación en la que el individuo se siente aislado, aunque todo el mundo le considere un héroe por haber impedido que un niño se ahogue (véase la tabla 28).

Tabla 28. Comparación transcultural de situaciones embarazosas en Alemania, España y Corea

Pregunta: «Estas fichas describen algunas situaciones que pueden producirse en algún momento. Por favor, coloque las fichas sobre esta hoja según le parezca embarazosa o no la situación. Si no tiene opinión sobre alguna, límítense a apartarla».

(Presentación de un juego de fichas y una lista con estas posibles respuestas: «Me resultaría embarazoso»; «No me resultaría embarazoso».)

«Me resultaría embarazoso»	República Federal de Alemania (%)	España (%)	Corea (%)
Alguien le abofetea en público	79	83	92
Un empleado de una tienda le acusa injustamente de estar robando	78	89	88
Tropieza en unos grandes almacenes y rompe accidentalmente un valioso objeto de cristal	76	84	92
En un restaurante vierte sopa sobre sus pantalones	70	73	74
Está en la caja de un supermercado con el carro lleno de comestibles, cuando descubre que se ha olvidado el dinero	69	65	84
Se encuentra en el teatro y está resfriado, pero no tiene pañuelo	68	66	41
Está en un concierto con un amigo. Su amigo se duerme y se pone a roncar	63	59	63

Tabla 28. Continuación

«Me resultaría embarazoso»	República Federal de Alemania (%)	España (%)	Corea (%)
Está de pie en un grupo en el que se habla sobre alguien que lo está oyendo todo y después se une al grupo	56	51	64
Alguien se burla de usted delante de otros	56	68	76
En plena calle llena de gente resbala y se cae de bruces al suelo	56	76	75
En un tren abre la puerta de los servicios y encuentra a alguien sentado en el retrete que ha olvidado echar el pestillo	55	71	88
Se dirige a alguien confundiéndose de nombre	52	37	65
Está en casa de un amigo y entra en una habitación en la que alguien se está desnudando	50	73	94
Está en la misma habitación que un viejo amigo al que desea saludar, pero él se va sin siquiera mirar en su dirección	49	46	64
Se encuentra con un viejo amigo cuyo nombre no recuerda	45	41	66
Está sudoroso después de hacer algún trabajo, pero tiene que ir de compras antes de poder lavarse	44	44	22
Planea irse de vacaciones con unos amigos. Cuando llegan a su destino, descubre que se trata de una playa nudista	43	59	—
Está en un tren y viene el revisor, pero no encuentra el billete	—	—	92
Cuenta un chiste a unos amigos y ninguno se ríe	40	41	46
Viene el fontanero y su piso está sucio y desordenado	36	43	36
Como ha hecho la colada demasiado tarde, todavía la tiene tendida secándose el domingo de Pascua (en Corea: el día de Año Nuevo)	33	17	28

Tabla 28. Continuación

«Me resultaría embarazoso»	República Federal de Alemania (%)	España (%)	Corea (%)
Tiene que hacer una importante llamada telefónica en una cabina pública que se prolonga algo más de lo habitual. Hay una cola de dos o tres personas esperando	31	49	69
Un periodista de televisión con la cámara al hombro se dirige a usted	28	39	74
Consigue por casualidad salvar a un niño de ahogarse. Por ese motivo un periodista insiste en hacerle una fotografía para el periódico local	27	37	62
Se le acaba la margarina o la mantequilla el fin de semana y tiene que pedírsela prestada a los vecinos	27	27	40
Al mediodía se da cuenta que no se ha limpiado los zapatos	26	25	11
En una habitación de hotel puede oír lo que sucede en la habitación de al lado a través de las delgadas paredes	24	33	35
Se encuentra con alguien en la calle y no sabe si debe saludarle	23	37	48
En un compartimento de tren medio vacío uno de los viajeros empieza a hablar solo	15	31	23
Marca un número equivocado de teléfono	12	16	26
Se dirigen a usted con un nombre equivocado	12	18	28
n =	1343	1498	1766
	2009	1499	352

— = no preguntado

Fuente: Alemania: Archivos de Allensbach, encuesta IfD 4031, agosto de 1983. Población de 16 o más años.

España: DATA, S.A., junio de 1984. Población de 15 o más años.

Corea del Sur: Tokinoya, septiembre de 1986. Población de 20 o más años.

Van Zuuren (1983) describe un grupo de jóvenes científicos sociales holandeses que realizaron experimentos consigo mismos en situaciones embarazosas. Deteniéndose para charlar en medio de una bulliciosa zona peatonal, por ejemplo, el grupo pudo experimentar qué se sentía al ser blanco de airadas miradas de desaprobación. En un café medio vacío se sentaron en la mesa ocupada por otra pareja desconocida y observaron sus propias reacciones al infringir esa regla tácita. Fueron dos veces a la misma tienda y compraron el mismo producto en las dos ocasiones en un corto período de tiempo. Una de las tareas consistió en coger el ascensor hasta el último piso de una casa desconocida y quedarse allí mirando sin hacer nada. Una de las participantes en el experimento dijo que temía no saber qué hacer si alguien le preguntara qué estaba haciendo allí. «De repente me di cuenta de qué aspecto tan grotesco debía de tener con mis pantalones rosa y mi blusa rosa.»

Estos autoexperimentos mostraron que hay una especie de control personal interno que filtra el comportamiento antes de realizarse el control social, anticipando la amenaza de aislamiento. El mero pensamiento de lo desagradable que *puede* ser una situación hace que el individuo corrija sus comportamientos divergentes del consenso público antes de que la colectividad ejerza el control social exterior, e incluso antes de que la colectividad sepa nada sobre la infracción proyectada. De hecho, muchos de los participantes en los autoexperimentos holandeses no realizaron las acciones que habían planeado. Éste es el área de «interacción simbólica» descrita por George Herbert Mead, de la Universidad de Chicago. La «interacción simbólica», el pensamiento sobre lo que los demás podrían pensar o cómo podrían reaccionar, influye en los individuos como si fuera real. Pero este mundo de discusiones silenciosas que tienen lugar en la propia mente, con el miedo procedente de la naturaleza social del hombre, era tan ajeno para las ciencias sociales contemporáneas de Mead que éste no llegó a publicar un segundo libro. Una de sus obras principales, las «Clases de psicología social de 1927» (en Mead 1982), que se lee y utiliza actualmente en los seminarios sobre la opinión pública, se basa en los apuntes tomados por los alumnos de Mead.

La turbación como manifestación de la naturaleza social del hombre

¿Cómo percibe el individuo la amenaza de aislamiento? ¿Cuáles son las señales? ¿Cómo experimenta el individuo el miedo al

aislamiento y cómo podemos medirlo? Un grupo de estudiantes de un «seminario-taller» en Maguncia planeó un autoexperimento. En Alemania, el carnaval de Maguncia es un importante acontecimiento que podemos suponer que goza del apoyo del consenso público. Los estudiantes instalaron en una calle animada un puesto donde la gente podía hacerse miembro de una organización fundada recientemente, una organización opuesta al gasto de dinero en el carnaval anual de Maguncia. Las octavillas decían que sería mejor dedicar ese dinero a la ayuda al Tercer Mundo. Las octavillas estaban apiladas en grandes montones en el puesto y los estudiantes intentaban repartirlas entre los que pasaban y conseguir firmas en favor de la causa. Uno de los estudiantes filmó lo que sucedió desde una casa cercana, posibilitando así el análisis de los tipos de comportamiento que se produjeron (Ewen y otros 1981-1982). Participaron hasta los tenderos de las calles adyacentes. Intentaban que los peatones no se detuvieran en el puesto con gestos que mostraban claramente su opinión de que los estudiantes estaban locos.

La experiencia de que la gente le diera la espalda cuando se acercaba y que otros cambiaron de dirección para evitarle le impresionó tanto a Michael Hallemann, que dedicó a ese tema su tesis de licenciatura y su tesis doctoral (Hallemann 1984, 1989; véase también 1986).

El Instituto Allensbach realizó una encuesta representativa en la que se enseñaba un dibujo a los entrevistados. A los hombres se les enseñó la imagen de dos hombres, y a las mujeres la de dos mujeres. En cada una de ellas una persona le dice a la otra: «Imagínate lo que me pasó ayer. Fue tan embarazoso... Yo...». Entonces el encuestador dice: «Aquí tiene a dos personas hablando. Lamentablemente la frase del hombre / de la mujer está inacabada. ¿Qué cree que quería contar, qué fue lo que pudo sucederle?». Despues de analizar las respuestas de unos 2.000 entrevistados, Hallemann diseñó treinta situaciones embarazosas. En la siguiente encuesta de Allensbach se les presentaron a los entrevistados estas situaciones, escrita cada una de ellas en una ficha, y se les dijo: «Estas fichas describen algunas situaciones que pueden producirse en algún momento. Por favor, coloque las fichas sobre esta hoja, según le parezca embarazosa o no la situación».⁵

Las diversas situaciones embarazosas se exponen en la tabla 28 junto con los resultados en la República Federal de Alemania, España y Corea. En junio de 1989 los investigadores repitieron la se-

5. Véase Archivos de Allensbach, encuesta IfD 4031, agosto de 1983.



Figura 24. Buscando situaciones embarazosas. Ilustración para un test de frases abiertas utilizado en entrevistas. Los entrevistados pueden identificarse más fácilmente con una situación embarazosa proyectándose en la situación del individuo representado cuya frase se les pide que completen.

«Fíjate lo que me pasó ayer. Fue tan embarazoso... Yo...»



Figura 25. Buscando situaciones embarazosas. Ilustración para un test de completar frases utilizado en entrevistas. Los entrevistados pueden identificarse más fácilmente con una situación embarazosa proyectándose en la situación del individuo representado cuya frase se les pide que completen.

«Fíjate lo que me pasó ayer. Fue tan embarazoso... Yo...»

rie de preguntas.⁶ Pareció no haber cambios significativos en lo que la gente encontraba embarazoso. Los resultados de la segunda encuesta fueron prácticamente idénticos a los de la primera. Hasta este test habíamos supuesto que el azoramiento dependía en gran parte de las tradiciones culturales y que variaría mucho de país a país. Al menos en Alemania, España y Corea se da una sorprendente semejanza entre las situaciones percibidas como embarazosas.

Goffman (1956, 270) escribió que si queremos aprender más sobre la naturaleza social del hombre debemos estudiar las situaciones que provocan azoramiento. Como no podemos preguntar a la gente directamente sobre su naturaleza social —la mayor parte de la gente preferiría ignorarla (la mayoría de los alemanes aseguran que no les importa lo que los demás piensen sobre ellos)—, tenemos que buscar indicadores, como afirmó Emile Durkheim en *Las reglas del método sociológico* (1895). Los indicadores no son lo que se busca, pero permiten atisbar lo que se quiere estudiar.

La medición del miedo al aislamiento

La publicación de *La espiral del silencio* planteó múltiples cuestiones difíciles. La investigación social se había concentrado en el campo de la dinámica de grupos desde los años treinta, y una de las críticas fue que los diversos grupos a los que pertenece el individuo son mucho más influyentes que el público indefinido al que se refería la teoría. La gente da mucha más importancia a lo que dicen y piensan sus vecinos, colegas, compañeros de club y miembros de sus grupos de referencia que a lo que dicen y piensan los desconocidos de un público anónimo.

Donsbach y Stevenson intentaron refutar esta objeción (1986, 10 y sigs.). Afirieron que la espiral del silencio no pretendía ser una teoría determinista que sólo tenía en cuenta un factor exclusivo —por ejemplo, el miedo al aislamiento— como único determinante del comportamiento de un individuo, factor que afectaría del mismo modo a todas las personas. El miedo al aislamiento público es uno de los diversos factores que determinan el proceso de la opinión pública. Los grupos de referencia también desempeñan un papel. Citaron un estudio dirigido por el investigador holandés Harm t'Hart, que demuestra que el que las opiniones del grupo primario de referencia sean reforzadas o contradichas por la presión de la

6. Véase Archivos de Allensbach, encuesta IfD 5021, junio de 1989.

opinión pública, o el que los grupos a los que está vinculada una persona sigan defendiendo puntos de vista minoritarios es importante para determinar si una persona va a hablar o no para defender su opinión sobre un tema controvertido (t'Hart 1981).

Tras décadas de fructífera investigación social en el campo de la dinámica de grupos, era evidente la influencia de los grupos en el proceso de formación de la opinión. Pero los investigadores de dinámica de grupos no traspasaron los límites de los grupos que estudiaron. No tuvieron en cuenta el elemento público. Por ello parecía esencial dirigir la atención a ese campo, clave para entender el término «opinión pública». Es imposible lograrlo sin tener una clara comprensión del significado del público como jurado de la naturaleza social del hombre.

Se puede demostrar la importancia del público anónimo utilizando el indicador elaborado por Hallemann para medir la turbación. Cuando se les pide a los encuestados que describan espontáneamente situaciones embarazosas, raras veces escogen situaciones de grupo reducido o con gente conocida por ellos. El 21 por ciento de las situaciones suceden en presencia de un grupo bastante pequeño de desconocidos, y el 46 por ciento ante un gran público anónimo (Hallemann 1989, 135, tabla 14). Hallemann agrupó sus situaciones de test en marcos privados y marcos con un pequeño o un gran público. Los resultados demostraron que cuanto mayor es el público, mayor es el porcentaje de personas que encuentran la situación especialmente embarazosa (ibid., 137, tabla 15).

Parece perfectamente lógico que una situación desagradable entre conocidos pueda ser más embarazosa que con desconocidos que uno quizás no vuelva a ver, es decir, en presencia de un público anónimo; pero los resultados refutan esta lógica. El estigma que produce una situación embarazosa ante conocidos no es definitivo. Siempre cabe la posibilidad de rectificar la impresión producida. Pero cuando se trata de un público anónimo, no hay recurso posible, no se puede explicar o pedir disculpas por las acciones realizadas. El estigma es indeleble.

Hallemann también se ha acercado más que nadie hasta ahora al objetivo de medir el miedo al aislamiento. Calculó una puntuación basada en el número de situaciones que un individuo consideraba embarazosas. La sensibilidad de la naturaleza social del entrevistado se clasificaba como muy excepcional, excepcional, media, escasa o muy escasa, con los correspondientes grados de miedo al aislamiento. Despues examinó la disposición del entrevistado a expresar sus opiniones o a permanecer en silencio. Descubrió que los

individuos con un sentido más intenso de turbación —y, podríamos añadir, un mayor miedo al aislamiento— también tenían una tendencia mayor a no opinar sobre temas controvertidos. Esto no se debía, sin embargo, a un carácter tímido o taciturno, ya que estaban tan dispuestos como los demás a participar en conversaciones sobre asuntos no controvertidos (*ibid.*, 178 y sigs.).

La comprobación del sentido cuasiestadístico

¿Existe realmente el sentido cuasiestadístico tal como lo describe la teoría de la opinión pública? ¿Puede la gente percibir el clima de opinión? Los entrevistados de todos los países que hemos estudiado han respondido de buena gana a preguntas como: «¿Qué piensa la mayoría de la gente?» o «¿Está la mayor parte de la gente a favor o en contra de un tema determinado?». Se podría esperar que los encuestados respondieran: «¿Por qué me lo pregunta a mí? ¡Usted es el sociólogo!». Pero no lo hacen. La disposición a realizar una estimación es un indicio de que la gente intenta continuamente evaluar la fuerza de las opiniones contrapuestas sobre un tema determinado.

Pero con frecuencia las estimaciones son incorrectas. A menudo se sobrevaloran las opiniones apoyadas por los medios de comunicación influyentes. Este fenómeno es lo que suele llamarse actualmente «ignorancia pluralista».⁷ «El público juzga mal al público.» En su libro *Social Psychology* (1924), Floyd Allport discutió este fenómeno, que había analizado exhaustivamente R.L. Schanck en su estudio sobre la comunidad (1932; véase Merton 1949; Newcomb 1950). Allport señaló que el individuo sólo tiene tres maneras de realizar deducciones sobre las opiniones y puntos de vista predominantes entre la población: la prensa, el rumor y la «proyección social». El concepto de «proyección social» es en realidad idéntico al de «percepción especular» (*looking glass perception*), término introducido posteriormente para explicar la «ignorancia pluralista» (O'Gorman y Garry 1976; Fields y Schuman 1976) y para oponerse a la idea de un sentido cuasiestadístico (Glynn y McLeod 1985; Salmon y Kline 1985). Es cierto que las comprobaciones han confirmado unánimemente la percepción en espejo, pero también han mostrado que, independientemente de los puntos de vista individuales, la población total percibe qué opiniones están ganando

7. Véase Noelle-Neumann 1989b; Katz 1981, 28-38.

terreno y cuáles lo están perdiendo, igual que percibimos si sube o baja la temperatura (Noelle-Neumann 1985, 1991). ¿Qué otra explicación cabe de esto sin aceptar la capacidad de la gente para captar la distribución de frecuencias? Es obvio que desde el principio de los tiempos se ha intentado influir en esas percepciones, no sólo en los últimos años, en que la investigación social ha arrojado luz sobre este fenómeno. Ello hace que resulte sorprendente el que los medios de comunicación —es decir, la prensa—, mencionados por Allport como una fuente complementaria de orientación sobre la opinión predominante en el conjunto de la comunidad, no se considerasen significativos hasta bien entrados los años ochenta. Actualmente sabemos que los medios de comunicación constituyen la fuente más importante para la observación constante que el individuo realiza del medio. Siempre que la distribución de frecuencias de la opinión popular sobre un tema se desvía de las estimaciones de la población sobre cómo piensa la mayoría de la gente sobre ese tema, podemos sospechar que se deba a la influencia de los medios de comunicación. En otras palabras: los medios de comunicación transmiten las ideas sobre las distribuciones de frecuencia (Noelle-Neumann 1989).

La comprobación de la disposición de la gente a expresar su opinión o a permanecer en silencio

Es una lástima que tan pocos países tengan una amplia red de ferrocarriles. Desde la primera publicación de *La espiral del silencio*, el «test del tren» se ha utilizado para medir la disposición a expresar opiniones o permanecer en silencio (véanse págs. 35 y sigs. más arriba). Pero a medida que la teoría se iba difundiendo internacionalmente se fueron planteando más y más dudas sobre la posibilidad de aplicarlo a otros países en los que un viaje de cinco horas en tren fuera algo demasiado infrecuente como para que los encuestados pudieran imaginárselo. Tuvimos, pues, que elaborar otra pregunta: «Imagínese que está haciendo un viaje en autobús de cinco horas, y que todos los pasajeros bajan en una larga parada. En un grupo de pasajeros alguien empieza a hablar sobre si habría que apoyar... o no. ¿Le gustaría hablar con esta persona para conocer mejor su punto de vista o preferiría no hacerlo?». Donsbach y Stevenson diseñaron otra pregunta en la que un periodista de la televisión pide a la gente en la calle si les podría hacer una encuesta sobre un tema controvertido. En este caso, sin embargo, la dimensión

pública es demasiado amplia. Hallemann descubrió que el miedo al aislamiento aumenta con el tamaño del público. La audiencia televisiva constituye, después de todo, el público más amplio que existe en la actualidad.

Hay muchas otras expresiones públicas de la inclinación individual a manifestar las convicciones: peinados, barbas, pegatinas —que se utilizan como símbolos tanto en los Estados Unidos como en Europa— o, en Alemania, bufandas moradas que simbolizan la participación en grandes convenciones y reuniones eclesiásticas. Todo esto puede traducirse en situaciones de test que sirvan para detectar la disposición a mostrar u ocultar las propias convicciones.

El núcleo duro: una respuesta a partir de «Don Quijote»

Se produjeron algunos malentendidos cuando se puso a prueba la teoría de la espiral del silencio al aparecer la primera edición de este libro, en parte porque en esa edición los capítulos 17 (sobre los herejes y la vanguardia) y 23 (sobre el núcleo duro) eran demasiado breves. Actualmente todavía no sabemos sobre la vanguardia más de lo que sabía Platón cuando intentaba utilizar a los poetas para conseguir un cambio de valores, como vimos en el capítulo 25.

Varios comentaristas supusieron que el núcleo estaba formado sencillamente por las personas que estaban especialmente convencidas de una opinión, o las personas con un comportamiento de voto extremadamente estable. Y también hay críticos que sostienen que yo inventé el núcleo duro para tener una excusa siempre que los datos no confirmaran la teoría.

Pero la tesina de licenciatura de María Elisa Chuliá-Rodrigo en la Universidad de Maguncia, en la que estudia la opinión pública en *Don Quijote de la Mancha*, de Cervantes, ha definido mejor el núcleo duro. Leer a Cervantes teniendo en cuenta la teoría de la opinión pública incrementa la dimensión trágica de su obra. Don Quijote se ha empapado del sistema de valores de la sociedad leyendo demasiados libros de caballería. Y por eso ansía combatir y que le recompensen por ello, cobrando «eterno nombre y fama». Pero todo lo que hace, la ropa que viste y las curiosas armas que porta, pertenecen a un mundo que había existido doscientos años antes de su época. Se encuentra aislado, burlado y derrotado, pero sigue fiel a los ideales de la caballería casi hasta el final de la novela (Chuliá-Rodrigo 1989).

Los que pertenecen a la vanguardia están comprometidos con

el futuro y por ello se encuentran necesariamente aislados; pero su convicción de que se hallan por delante de su época les permite soportarlo. El «núcleo duro» sigue comprometido con el pasado, conserva los valores antiguos mientras sufre el aislamiento presente.

Cómo se transforma en opinión pública la suma de las opiniones individuales

En la conferencia de 1970 de la Asociación Americana para la Investigación de la Opinión Pública, el científico social Sidney Verba afirmó que la investigación de la opinión política no avanzaba hacia una teoría de la opinión pública porque «suele centrarse en el individuo como unidad de análisis» (Verba 1970, 455). No estoy de acuerdo. Lo que impedía la elaboración de la teoría no era el hecho de que la unidad de análisis fuera el individuo, sino el que la investigación empírica ignoraba la naturaleza social del individuo. Las encuestas preguntaban sobre la opinión, el comportamiento y los conocimientos del individuo: «¿Está usted a favor de...?», «¿Está usted interesado en...?», «¿Le preocupa a usted...?», «¿Prefiere usted...?». Etcétera.

Lo que faltaba, especialmente en la investigación electoral, era preguntas sobre el clima de opinión: «¿Qué piensa la mayoría de la gente?», «¿Quién está ganando?», «¿Qué está in o out?», «¿Sobre qué discutiría hasta con su mejor amigo?», «¿De quién se burla la gente?», «¿A quién se le desairá?». Preguntas todas dirigidas al marco social y, por ello, a la naturaleza social del individuo.

No es que la naturaleza social del hombre haya sido completamente ignorada por la investigación social. Peter R. Hofstätter escribió en 1949, en su *Psychologie der öffentlichen Meinung* (Psicología de la opinión pública): «Para que una opinión sea pública debe poseer lo que a primera vista parece una característica extraña: su expresión debe ir acompañada de una comprensión confusa —probablemente incluso falsa— de las opiniones sostenidas por los otros miembros del grupo... Nuestra definición actual de la opinión pública como la distribución de frecuencias de las opiniones individuales es incompleta. Su carácter público exige que el punto de vista propio se encuentre localizado en algún lugar de la distribución de frecuencias de los puntos de vista expresados» (Hofstätter 1949, 53). Pero de aquí no se derivaron conclusiones para la investigación de la opinión. Por eso no se resolvió el problema esencial de cómo surge esa poderosa estructura que llamamos opinión pública

a partir de la suma de las opiniones individuales expresadas en porcentajes por la investigación mediante encuestas. Se ignoró a la opinión pública, la que provoca temor y temblor en los gobiernos y los fuerza a actuar políticamente y produce «consecuencias sociales y políticas», como afirmó el psicólogo Brewster M. Smith en la conferencia de 1970. Y también se ignoraron las fuerzas que mantenían en silencio a los individuos si no compartían la opinión pública, como hizo notar James Bryce.⁸

Por lo que sabemos, la causa de la transformación de la suma de las opiniones individuales en opinión pública es la continua interacción entre las personas debida a su naturaleza social. La amenaza de aislamiento, el miedo al aislamiento, la continua observación del clima de opinión y la evaluación de la fuerza o de la debilidad relativas de los diferentes puntos de vista determina si la gente expresa sus opiniones o permanece callada.

27. Resumen: funciones manifiestas y latentes de la opinión pública

Ahí está el campo enmarañado y enredado de la teoría de la opinión. Es un campo lleno de tocones de los una vez poderosos particularismos teóricos, un campo en el que ha crecido una densa maleza, en el que hay confusas zarzas de disputas teóricas y una espesura infinita de descripciones psicológicas.

(WILLIAM ALBIG, 1939)

Al terminar este libro quiero completar el círculo y preguntar de nuevo: ¿qué es la opinión pública?

Reflexionemos sobre el capítulo segundo del libro de Harwood Childs *Public Opinion: Nature, Formation, and Role* (La opinión pública: naturaleza, formación y papel; 1965), en el que Childs presenta cincuenta definiciones de la opinión pública. O la primera frase del artículo de W. Phillips Davison (1968) sobre la opinión pública en la *International Encyclopedia of the Social Sciences*: «No hay una definición generalmente aceptada de “opinión pública”». Parece que las cincuenta definiciones recogidas por Childs proceden de sólo dos conceptos diferentes de la opinión pública. Además, hay unas pocas definiciones de carácter técnico-instrumental, en las que se identifica la opinión pública con los resultados de las encuestas de opinión, y se la define como «la agregación de las opiniones individuales realizada por los analistas de opinión» (Benigno

8. Véanse pág. 126 más arriba; y Tönnies 1922, 138.