

Editorial Gedisa ofrece
los siguientes títulos de la

COLECCIÓN
EL MAMÍFERO PARLANTE

Esta colección editorial, dirigida por Elíseo Verón, consta de las obras de los más prestigiosos autores de todo el mundo, y de un amplio espectro de temas, dividida en **Serie Mayor** —dedicada a temas teóricos, técnicos y profesionales— y Serie Menor —para un público más amplio—.

Serie Mayor

- ELÍSEO VERÓN *La semiosis social*
ALAIN BERRENDONNER *Elementos de pragmática
lingüística*
PAUL YONNET *Juegos, modas y masas*
PIERRE BOURDIEU *Cosas dichas*
PAUL WATZLAWICK Y OTROS *La realidad inventada*
GREGORY Y
MARY CATHERINE BATESON *El temor de los ángeles*
FRANCISCO J. VARELA *Conocer*
MARSHALL McLuhan y
B. R. POWERS *La aldea global*
JACQUES PERRIAULT *La lógica del uso*

Serie Menor

- MARC AUGE *El viajero subterráneo*
MARC AUGE *Travesía por los jardines
de Luxemburgo*
ELÍSEO VERÓN *Construir el
acontecimiento*
ISAAC JOSEPH *El transeúnte y el espacio
urbano*

EL NUEVO
ESPACIO PÚBLICO

por

Jean-Marc Ferry,
Dominique Wolton y otros

gedisa
editorial

Título del original en francés

Le nouvel espace publique

© by Centre National de la Recherche Scientifique, 1989

Director de la colección *El Mamífero Parlante*: Elíseo Verón

Traducción: María Renata Segura

Cubierta: Marc Valls

Segunda edición, octubre de 1995, Barcelona

Derechos para todas las ediciones en castellano

© by Editorial Gedisa, S.A.

Muntaner, 460, entlo., 1.^a

Tel. 2016000

08006 - Barcelona, España

ISBN: 84-7432-434-3

Depósito legal: B-39.255/1995

Impreso en Limpergraf

Calle del Río, 17, Nave 3, Ripollet

Impreso en España

Printed in Spain

Queda prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio de impresión, en forma idéntica, extractada o modificada, en castellano o cualquier otro idioma.

Índice

I. Estructuras y variaciones

Introducción.....	11
1. Las transformaciones de la publicidad política, por <i>Jean-Marc Ferry</i>	13
2. La comunicación política: construcción de un modelo, por <i>Dominique Wolton</i>	28
3. Comunicación política y crisis de la representatividad, por <i>Alain Touraine</i>	47
4. Pequeña sociología de la incomunicación, por <i>Raymond Boudon</i>	57
5. Medios de comunicación masiva y limitaciones de la comunicación, por <i>Pierre Livet</i>	73
6. La investigación en la comunicación desde Lazarsfeld, por <i>Elihu Katz</i>	85
Acerca de la teoría de los efectos limitados, por <i>Daniel Dayan</i>	104

II. Dirección y registros

Introducción	109
7. El marketing político, por <i>Gilés Achache</i>	112

8. Interfaces, sobre la democracia audiovisual avanzada, por <i>Elíseo Verán</i>	124
9. Rituales y comunicación política moderna, por <i>Marc Abélès</i>	140
10. Televisión interruptiva: entre espectáculo y comunicación, por <i>Daniel Dayan</i>	158
III. Actores y Funciones	
Introducción.....	173
11. Las cifras de la política moderna, por <i>Dominique Reynié</i>	176
12. Los medios, eslabón débil de la comunicación política, por <i>Dominique Wolton</i>	183
13. La espiral del silencio. Una teoría de la opinión pública, por <i>Elisabeth Noëlle-Neumann</i>	200
14. La función de agenda: una problemática en transformación, por <i>Dorine Bregman</i>	210
15. La propaganda política. Algunas enseñanzas de la experiencia norteamericana, por <i>Jacques Gerstlé</i>	224
16. Sobre el vedetismo de los medios, por <i>Rémy Rieffel</i>	237
17. "Lo que eres dice tanto de ti que ya no se escucha lo que dices", por <i>Jean-Luc Parodi</i>	247

La espiral del silencio*

Una teoría de la opinión pública

Elisabeth Noëlle-Neumann

Inspirándome en las exposiciones clásicas del concepto de opinión pública, quisiera aducir un informe empírico sobre el proceso de formación de ésta, que parte de la observación que hace el individuo de su entorno social.

Entre las distintas ponencias procedentes, de Tocqueville,¹ Tönnies,² Bryce³ y Allport,⁴ apenas Allport presenta el ejemplo de un proceso de formación de la opinión pública: la presión que se ejerce sobre los habitantes de un barrio para que despejen de nieve sus aceras. Este ejemplo demuestra que las convenciones sociales, las costumbres y las normas, junto con las cuestiones políticas, están entre las "situaciones" y las "proposiciones de significación" capaces de multiplicar las posturas públicas.

Si la opinión pública es el resultado de la interacción entre los individuos y su entorno social, deberíamos encontrar en ejecución los procesos que Asch⁵ y Milgram⁶ han confirmado de modo experimental. Para no encontrarse aislado, un individuo puede renunciar a su propio juicio. Esta es una condición de la vida en una sociedad humana; si fuera de otra manera, la integración sería imposible.

Ese temor al aislamiento (no sólo el temor que tiene el individuo de que lo aparten sino también la duda sobre su propia capacidad de juicio) forma parte integrante, según nosotros, de todos los procesos de opinión pública. Aquí reside el punto vulnerable del individuo; en esto los grupos sociales pueden castigarlo por no haber sabido adaptarse. Hay un vínculo estrecho entre los conceptos de opinión pública, sanción y castigo.

¿Pero en qué momento uno se encuentra aislado? Es lo que el individuo intenta descubrir mediante un "órgano cuasiestadístico":⁷ al observar su entorno social, estimar la distribución de las opiniones a fa-

* "The spiral of silence" en *Journal of communication*, 24: 43-54, 1974; traducido al francés por Gilles Achache, Dorine Bregman y Daniel Dayan.

vor o en contra de sus ideas, pero sobre todo al evaluar la fuerza y el carácter movilizador y apremiante, así como las posibilidades de éxito, de ciertos puntos de vista o de ciertas propuestas.

Esto es especialmente importante cuando, en una situación de inestabilidad, el individuo es testigo de una lucha entre posiciones opuestas y debe tomar partido. Puede estar de acuerdo con el punto de vista dominante, lo cual refuerza su confianza en sí mismo y le permite expresarse sin reticencias y sin correr el riesgo de quedar aislado frente a los que sostienen puntos de vista diferentes. Por el contrario, puede advertir que sus convicciones pierden terreno; cuanto más suceda esto, menos seguro estará de sí y menos propenso estará a expresar sus opiniones. No hablamos de ese 20% de los sujetos de la experiencia de Asch cuyas convicciones siguen inquebrantables, sino del 80% restante. Estas conductas remiten, pues, a la imagen cuasiestadística que se forma el individuo de su entorno social en términos de reparto de las opiniones. La opinión dividida se afirma cada vez con más frecuencia y con más seguridad; al otro se lo escucha cada vez menos. Los individuos perciben estas tendencias y adaptan sus convicciones en consecuencia. Uno de los dos campos presentes acrecienta su ventaja mientras el otro retrocede. La tendencia a expresarse en un caso, y a guardar silencio en el otro, engendra un proceso en espiral que en forma gradual va instalando una opinión dominante.

Basándonos en el concepto de un proceso interactivo que genera una "espiral" del silencio, definimos la opinión pública como aquella que puede ser expresada en público sin riesgo de sanciones, y en la cual puede fundarse la acción llevada adelante en público.

Expresar la opinión opuesta y efectuar una acción pública en su nombre significa correr peligro de encontrarse aislado. En otras palabras, podemos describir la opinión pública como la opinión dominante que impone una postura y una conducta de sumisión, a la vez que amenaza con aislamiento al individuo rebelde y, al político, con una pérdida del apoyo popular. Por esto, el papel activo de iniciador de un proceso de formación de la opinión queda reservado para cualquiera que pueda resistir a la amenaza de aislamiento.

Entre los autores clásicos ya encontramos a quienes escribieron sobre la opinión pública y mencionaron que la opinión pública es asunto de palabra y silencio.

Tönnies² escribe: "La opinión pública siempre pretende ser autoridad. Exige el consentimiento. Al menos obliga al silencio o a evitar que se sostenga la contradicción". Bryce³ (pág. 347) habla de una mayoría que permanece en silencio pues se siente vencida, fatalismo de la multitud no depende de una obligación moral o legal. Se trata de una pérdida de la ca-

pacidad para resistir, de un sentido debilitado de la responsabilidad personal y del deber de combatir por las propias opiniones".

El proceso de formación de la opinión pública fundado en la "espiral del silencio" es descrito por Tocqueville, en *El Antiguo Régimen y la Revolución*. Tocqueville, al mostrar cómo el desprecio por la religión se convierte en una actitud ampliamente difundida y dominante durante el siglo XVIII francés, propone la siguiente explicación: la Iglesia francesa "se volvió muda": "Los hombres que conservaban la antigua fe temieron ser los únicos que seguían fieles a ella y, más amedrentados por el aislamiento que por el error, se unieron a la multitud sin pensar como ella. Lo que aún no era más que el sentimiento de una parte de la nación pareció entonces la opinión de todos, y desde ese momento pareció irresistible ante los mismos que le daban esa falsa apariencia"¹ (pág. 250).

Antes de someter a prueba ese modelo interactivo del proceso de formación de la opinión pública, expondré cinco hipótesis.

1. Los individuos se forman una idea del reparto y del éxito de las opiniones dentro de su entorno social. Observan cuáles son los puntos de vista que cobran fuerza y cuáles decaen. Este es un requisito para que exista y se desarrolle una opinión pública, entendida como la interacción entre los puntos de vista del individuo y los que él atribuye a su entorno. La intensidad de la observación de su entorno por parte de un individuo determinado varía no sólo conforme su interés por tal o cual asunto en especial sino también según pueda o no ser impelido a tomar partido públicamente respecto de eso.

2. La disposición de un individuo a exponer en público su punto de vista varía según la apreciación que hace acerca del reparto de las opiniones en su entorno social y de las tendencias que caracterizan la fortuna de esas opiniones. Estará tanto mejor dispuesto a expresarse que piensa que su punto de vista es, y seguirá siendo, el punto de vista dominante; o si bien aún no es dominante, comienza a expandirse con creces. La mayor o menor disposición de un individuo para expresar abiertamente una opinión influye en su apreciación del favor que hallan las opiniones que suelen exponerse en público.

3. Se puede deducir de esto que si la apreciación del reparto de una opinión está en flagrante contradicción con su efectiva distribución es porque la opinión cuya fuerza se sobrevalora es la que con más frecuencia se expresa en público.

4. Hay una correlación positiva entre la apreciación presente y la apreciación anticipada: si a una opinión se la considera dominante, es plausible pensar que seguirá siéndolo en el futuro (y viceversa). Esta correlación, no obstante, puede variar. Cuanto más débil es, la opinión pú-

blica más se enreda en un proceso de cambio.

5. Si la apreciación de la fuerza presente de una opinión determinada difiere de la de su fuerza futura, lo que determinará el punto hasta el cual el individuo esté dispuesto a exponerse será la previsión de la situación futura, pues se supone que la mayor o menor buena disposición de un individuo depende de su temor a encontrarse aislado, del temor a ver su confianza quebrantada en sí, en caso de que la opinión mayoritaria o la tendencia de ésta no confirmara su propio punto de vista. Si está convencido de que la tendencia de la opinión va en su misma dirección, el riesgo de aislamiento es mínimo.

Para probar estas hipótesis me he servido de encuestas sobre temas varios, organizadas por el Institut für Demoskopie Allensbach, sobre todo entre 1971 y 1972. Estas encuestas representan en total entre 1000 y 2000 entrevistas, mediante cuestionarios referidos a muestras representativas de la población. Se formulaban cuatro tipos de preguntas:

a) preguntas sobre la opinión del entrevistado, concernientes a temas controvertidos (una persona o una organización, un tipo de conducta, una propuesta);

b) preguntas sobre el punto de vista del entrevistado, referidas a lo que la mayoría ("la mayor parte de los alemanes occidentales") piensa sobre un tema;

c) preguntas referentes a la evolución de la opinión en el porvenir;

d) preguntas relacionadas con la disposición del entrevistado a tomar partido públicamente. Por eso les pedí a los entrevistados que imaginaran una conversación vinculada con un tema controvertido entre los pasajeros de un tren de línea principal y que indicaran si intervendrían o no, y de qué manera, en semejante conversación.

De este modo se sometieron a los entrevistados doce temas que más o menos daban lugar a controversias:

—la ley sobre el aborto (abril de 1972);

—el nivel reprensible del porcentaje de alcohol en sangre de los conductores de automóviles (abril de 1972);

—la pena capital (junio de 1972);

—la unión libre (septiembre de 1972);

—los castigos corporales a los niños (noviembre de 1972);

—los trabajadores extranjeros en la República Federal (mayo de 1972);

—el triunfo social (agosto de 1972);

—los tratados de Moscú y de Varsovia (mayo de 1972);

—el reconocimiento de la RDA (enero de 1971);

- la prohibición del Partido Comunista (septiembre de 1972);
- la influencia creciente de Franz Josef Strauss (octubre/noviembre de 1972);
- ¿Hay que dejar a Willy Brandt como canciller? (octubre de 1972).

Como podemos ver en el cuadro 1, la disposición a discutir sobre un tema en público varía según el sexo, la edad, la profesión, la renta y el lugar de residencia. Los hombres, las categorías más jóvenes y las clases media y superior se expresarán en general con más gusto. Estas mismas discrepancias se encuentran respecto de todos los demás resultados de la investigación. Por eso me pondré a examinarlos sin hacer distinciones entre estos subgrupos demográficos.

Se hizo una comparación entre dos grupos de personas que comparten una visión similar sobre la evolución de Alemania. Piensan que la República Federal se encamina al socialismo. La diferencia entre esos dos grupos es que uno se congratula por eso; el otro se inquieta. Los resultados mostraron diferencias de grado en la propensión a expresarse de cada uno de los dos grupos. La "facción preocupada" en realidad es numéricamente más importante que la "facción triunfante", pero la tendencia de esta mayoría a guardar silencio es considerable y da la impresión de una "mayoría silenciosa".

Conviene ahora examinar si la propensión a la expresión del grupo que se alegra por el avance del socialismo se debe a un interés más pronunciado por la política. El resultado fue que la tendencia a hablar en la facción victoriosa y la tendencia a guardar silencio en la facción perdedora es evidente tanto en los que refieren interés por la política como en los que no lo refieren.

Si los partidarios de las tesis de izquierda parecen más inclinados que los conservadores a situarse en la brecha, es porque sus previsiones sobre la evolución de los acontecimientos se han revelado correctas. Respecto de este punto se llevó a cabo una encuesta sobre el "reconocimiento de la RDA". La investigación se realizó en 1971, unos dos años antes de la firma del tratado entre la República Federal de Alemania y la República Democrática Alemana. En 1971, en líneas generales, había igual cantidad de personas a favor y en contra del reconocimiento. Ambos grupos diferían poco cuando se les preguntaba si pensaban que tenían consigo a la mayoría. Esta diferencia se acentuaba desde el momento en que se interrogaba a los dos grupos acerca de lo que esperaban de la evolución venidera. Los que pensaban que representaban a la mayoría tenían la clara impresión de que el tiempo les daría la razón.

En esta serie de pruebas, dos ejemplos modifican la hipótesis del

silencio. En dos temas, las facciones perdedoras (minorías entre el 17 y el 25%, frente a mayorías de entre el 53 y el 61%) muestran una disposición a tomar partido por lo menos igual, si no superior a la de la mayoría. Se trata de minorías opuestas a los tratados con Moscú y Varsovia, que apoyaban al político conservador Franz Josef Strauss. Estos resultados sugieren que tras un combate prolongado, una facción minoritaria se puede reducir a un núcleo compacto cuyos miembros no están dispuestos a adaptarse, a cambiar de opinión, o incluso a guardar silencio ante la opinión pública. Algunos de los miembros de este grupo son capaces de enfrentar su aislamiento. En su mayoría, podrán seguir manteniendo sus puntos de vista apoyándose en un círculo selectivo y eligiendo los medios de los que se dispone.

Para lograr una confirmación inequívoca de la hipótesis 3 se necesitarían otros estudios. En especial, habría que examinar la diferencia entre los repartos reales y supuestos de la opinión. Además habría que saber si la percepción de las opiniones expresadas en público con mayor frecuencia se correlaciona con la opinión del entrevistado mismo o con su apreciación de lo que es la opinión dominante en torno de él. Tengo la hipótesis de que en los procesos de formación de la opinión la observación que un individuo hace de las modificaciones de su entorno precede a las modificaciones de su propia opinión. De este modo, mis estudios han demostrado un cambio en la voluntad de votar durante la campaña de las elecciones de 1972 a favor de la opinión que se presentaba públicamente con la mayor fuerza. El balanceo aparece más marcado entre las mujeres, que suelen estar menos seguras de sí en materia política.

Basándonos en esta comprobación de un efecto diferido de la previsión de los resultados de una elección acerca de las intenciones de voto, examinemos el valor predictivo de la hipótesis del silencio.

Las ponderaciones sociográficas habituales sobre la distribución de las opiniones en la población deben ser completadas con preguntas concernientes a la evaluación de las opiniones en el entorno —¿cuáles son las opiniones que predominan y cuáles ganarán terreno?—, así como con preguntas acerca de la disposición del entrevistado para defender determinado punto de vista en público.

Disponiendo de semejante información es posible considerar, en el análisis de un grupo, la opinión de parámetros tales como la confianza que tiene él en sí mismo (de acuerdo con su seguridad de tener consigo o no a la mayoría presente o futura), así como su inclinación a defender cierto punto de vista en público. Partiendo de los resultados de este análisis, podemos deducir si hay que contar con un cambio de opinión. ¿Cuáles son las opiniones que deberían difundirse y cuáles deberían de-

caer? ¿Cuál es la forma de la presión conformista? Entonces es posible hacer previsiones tales como:

—Si una mayoría se considera minoría, tenderá a declinar en el futuro. A la inversa, si una minoría es vista como mayoritaria, irá en aumento.

—Si los miembros de una mayoría no prevén que ésta pueda mantenerse en el porvenir, fracasará. A la inversa, si la creencia en una evolución favorable es compartida por muchos, sus miembros necesitarán mucho tiempo para cambiar de opinión.

—Si la inseguridad en cuanto a lo que es la opinión dominante, o lo que será, aumenta, es porque está ocurriendo un cambio profundo en la opinión dominante.

—Si dos facciones se distinguen claramente por su respectiva disposición para exponer sus puntos de vista en público, la que muestre mayor disposición será quizá la que predomine en el futuro.

Combinando estas ponderaciones, podemos concluir que una minoría convencida de su predominio futuro y, por consiguiente, dispuesta a expresarse, verá, hacerse dominante su opinión, si se confronta con una mayoría que duda de que sus puntos de vista sigan prevaleciendo en el futuro y, por lo tanto, menos dispuesto a defenderlos en público. La opinión de esta minoría se convierte en una opinión que en adelante no se puede contradecir sin correr el riesgo de alguna sanción. De este modo pasa de la jerarquía de simple opinión de una facción a la de opinión pública.

Este tipo de análisis puede aplicarse a la previsión de las opiniones políticas, a la de las tendencias de la moda o a la de la evolución de las costumbres y las convenciones sociales, es decir, a todos los campos respecto de los cuales la actitud y la conducta del individuo están determinados por la relación entre sus propias convicciones y el resultado de la observación de su entorno social. A mi modo de ver, esta interacción es el principal aspecto del proceso de formación de la opinión pública. La importancia del papel de la observación del entorno hace que todas las ponencias sobre la opinión pública sólo valgan para períodos y sitios determinados.

Se suele afirmar que los medios de comunicación masiva influyen en la opinión pública, pero en realidad esta relación no es para nada clara.

Los medios de comunicación masiva pertenecen al sistema por el cual el individuo consigue informarse sobre su entorno. Respecto de todas las preguntas que no atañen a su esfera personal, depende casi totalmente de los medios de comunicación masiva tanto en lo que se re-

fiere a los hechos mismos como a la evaluación del clima de la opinión. Por regla general, reaccionará ante la presión de la opinión en la forma en que ésta se ha hecho pública (o sea, publicada). Habría que dirigir investigaciones acerca del modo como una opinión sobre una persona o un tema específico llega a prevalecer a partir del sistema de los medios. ¿Cuáles son los factores que facilitan este proceso o, por el contrario, que lo inhiben? ¿Este proceso depende de las convicciones de los periodistas? ¿Está vinculado con las obligaciones del oficio de periodista? Los partidarios de la opinión predominante, ¿ocupan, en el sistema de los medios, los sitios clave que les permiten tener a distancia a grupos numéricamente considerables de contradictores?

No se puede estudiar la influencia de los medios de comunicación masiva en la opinión pública sin proponer un concepto operatorio del origen de la opinión pública. La "espiral del silencio" es un concepto así. Las preguntas que plantea son las siguientes: ¿cuáles son los temas que los medios de comunicación masiva presentan como *opinión pública* (función de agenda) y, entre éstos, cuáles son los temas privilegiados? ¿A qué personas y a qué argumentos se confiere un prestigio especial y se profetiza una importancia futura? ¿Hay unanimidad en la presentación de los temas, en la evaluación de su urgencia, en la anticipación de su futuro?

La pregunta acerca de saber si los medios anticipan la opinión pública o si solo la reflejan constituye el centro de las discusiones científicas desde hace ya mucho tiempo. Según el mecanismo psicosocial que hemos llamado "la espiral del silencio", conviene ver a los medios como creadores de la opinión pública. Constituyen el entorno cuya presión desencadena la combatividad, la sumisión o el silencio.

Cuadro 1
Propensión a discutir según los grupos de población

	Dispuestos a discutir sobre un tema controvertido*	No dispuestos a discutir	Indecisos	
	%	%	%	
Total de la población				
(16 años y más)	36	51	13	=1009966
Hombres	45	45	10	=1004631
Mujeres	29	56	15	=1005335
<i>Grupos según edad</i>				
16-29 años	42	47	11	=1002584
30-44 años	39	50	11	=1002830
45-59 años	35	52	13	=1002268
60 años y más	27	56	17	=1002264
<i>Profesión</i>				
Campeños	19	63	18	=100621
Obreros especializados	28	54	18	=1002289
Obreros calificados	37	51	12	=1002430
Empleados, funcionarios	41	49	10	=1002628
Ejecutivos, altos funcionarios	47	44	9	=1001051
Profesiones liberales	40	49	11	=100927
<i>Renta mensual neta del jefe de familia</i>				
Menos de 800 marcos	26	56	18	=1001448
800/1000 marcos	32	53	15	=1001875
1000/1250 marcos	35	52	13	=1002789
1250/2000 marcos	42	48	10	=1002979
Más de 2000 marcos	48	43	9	=100866
<i>Lugar de residencia</i>				
Aldeas	32	52	16	=1001836
Pequeñas ciudades	37	52	11	=1003164
Ciudades medianas	36	51	13	=1001797
Grandes ciudades	38	49	13	=1003160

* Los entrevistados eran interrogados acerca de su participación en una discusión con otros viajeros, relacionada con los siguientes temas: el establecimiento del socialismo; la prohibición del Partido Comunista alemán; el canciller Brandt; las parejas no casadas, ¿pueden vivir juntas?

Notas

- ¹ Tocqueville, Alexis de: *L'Ancien Régime et la Révolution*, París, Gallimard, 1967.
- ² Tönnies, Ferdinand: *Kritik der öffentlichen Meinung*, Berlín, Julius Springer, 1922.
- ³ Bryce, James: *The American Commonwealth*, Nueva York, 1924, vol. 1 y 2.
- ⁴ Allport, Floyd H.: "Toward a science of public opinion", en *Public opinion quarterly* 1, 1957, págs. 7-23.
- ⁵ Asch, Solomon, E.: "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements", en H. Guetzkow (Ed.): *Groups, leadership, and men*, Pittsburg, Carnegie Press, 1951. Retomado en Dorwin Cartwright and Alvin Zanders (eds.): *Dynamics, Research and theory*, Evanston, 111, Row, Peterson, 1953, págs. 151-162.
- ⁶ Milgram, Stanley: "Nationality and conformity", en *Scientific american* 205:6, diciembre de 1961, págs. 45-51.
- ⁷ Schmidtchen, Gerhard: "Die befragte Nation", *Über den Einfluß der Meinungsforschung auf die Politik*, Friburgo, Rombach (1959), Francfort, Hamburgo: edición de bolsillo revisada, Fischer Bücherei Band 689, 1965.