

38. LA TEORÍA DE LOS EFECTOS DE E. NOËLLE-NEUMAN (II)

Felicísimo VALBUENA DE LA FUENTE
Catedrático
Facultad de Ciencias de la Información
Universidad Complutense
MADRID

1. CONCEPTOS ONTOLÓGICOS: CLIMA DE OPINIÓN Y ESPIRAL DEL SILENCIO

1.1. Metáforas sobre la comunicación interpersonal y la colectiva

Volvamos al tercer sentido de lo «público» que aparecía en los *términos*. Cuando oímos hablar de «opinión predominante», suena a este tercer sentido. E. N.-N. lo bautiza con otras dos palabras, que forman una metáfora: **piel social**. Unos individuos difieren de otros en la forma en que les afecta ese darse cuenta del «ojo público» que les está mirando. Prolongando la metáfora, podríamos decir que hay unas personas que son más sensibles al frío y al calor que otras. Pero en general, «el individuo atiende con inquietud a esta corte anónima que reparte la popularidad y la impopularidad, el respeto y el escarnio».

Cuando la Profesora de Maguncia desentraña ese «exterior» de las personas, es cuando se da cuenta de la diferencia entre la comunicación interpersonal y la de masas o colectiva, que ya ha aparecido antes en este libro. Mientras la primera es privada, directa y bilateral, la segunda es pública, indirecta y unilateral. Ahora bien, cuando una declaración es pública y unilateral, como ocurre cuando se hace a través de un medio de comunicación de masas, la eficacia es extraordinaria y el poder de la declaración es innegable. Para sugerir la fuerza de este tipo de declaraciones, E. N-N acude a varios símiles. Veamos el que ofrecía en un artículo:

«Connota una ausencia de límites en el dominio presentido, y ejerce una fascinación sobre los hombres políticos, sobre los periodistas, sobre todos los que desean actuar sobre la sociedad. Da al individuo, en tanto que parte del público, un sentimiento de solidaridad, de participación. Es como el aire, no se puede escapar a este elemento, nos es imposible tratar con esta esfera: las reglas con las que se llega a un acuerdo con personas muy precisas, no valen aquí. No se puede ofrecer nada, no se la puede atacar, no se puede uno defender¹».

Y en el libro:

«El segundo aspecto de la impotencia entra en juego cuando se usan los medios como una picota; cuando orientan la atención pública anónima hacia un individuo entregado a ellos como un chivo expiatorio para ser «exhibido». No puede defenderse. No puede desviar las piedras y las flechas. Las formas de réplica son grotescas por su debilidad, por su torpeza en comparación con la tersa objetividad de los medios. Los que aceptan voluntariamente aparecer en un debate o una entrevista televisiva sin pertenecer al círculo interior de los «cancerberos» están metiendo la cabeza en la boca del tigre²».

1.2. Raíces clásicas de la Teoría de la Espiral del Silencio: LOCKE, HUME, GLANVILL, ROUSSEAU, TOCQUEVILLE, BERKELEY y DESCARTES

¹ NOËLLE-NEUMAN (1980), P. 125.

² NOËLLE-NEUMAN (1995), P. 204.

No se contenta con distinguir entre estas dos clases de comunicación. «Piensa hacia atrás» y quiere saber el origen de lo que les ocurre a los individuos cuando sufren las consecuencias de su ambiente, del *clima de opinión*, que para ella equivale a *Opinión Pública*. Y aquí es donde se eleva a alturas filosóficas. Quiere volver a la tradición clásica, como dice en uno de sus artículos ³, y comprueba que John LOCKE distinguía entre:

- a) Ley divina, conforme a la cual hablamos de deberes y pecados.
- b) Ley civil, según la cual se considera que las acciones son o no criminales.
- c) Ley de la opinión y reputación, en la que nos apoyamos para hablar de virtud o vicio.

Es apasionante comprobar todos los casos que pueden plantear estas tres leyes. Ella pone el ejemplo del aborto, pero podemos extenderlo a cualquier tema controvertido. Incluso, si hubiera tomado los cuatro «status» de la Retórica Clásica, el cuadro le habría salido más completo. ¿Con arreglo a qué ley definimos un hecho (estado de definición)?; ¿qué ocurre cuando el derecho no está de acuerdo con la ley de la opinión (estado de cualidad)?

En su libro, E. N.-N. nos hace ver cómo lo que descubrió LOCKE lleva ahora un nuevo ropaje de palabras: «ideales éticos», «tradición», «valores básicos». La ley lockiana de la opinión, la reputación y la moda, la que determina el comportamiento real más interesante, se llama «costumbre» o «moralidad pública». En cuanto a la ley civil, ocurren dos cosas interesantes, que ha puesto de manifiesto René KÖNIG: Los guardianes de la moralidad pública esperan que el Estado utilice la ley como barrera contra los cambios en la concepción del mundo. Los portavoces de la opinión pública o de la moralidad pública, por otra parte, piden que la ley y el derecho sigan evolucionando con el espíritu de los tiempos.

Bien con los milenarios «status» de la Retórica, con LOCKE o con la terminología actual, podemos examinar multitud de acontecimientos que aparecen en la prensa diaria. El mundo de la judicatura está de moda porque sus sentencias llaman a veces tanto la atención sólo acudiendo a estos conceptos ontológicos podemos explicarnos lo que parece tan raro. El hambre de notoriedad de jueces de varios países radica en que se atienen a la ley de la moda más que a las otras dos.

Visto desde la perspectiva contraria, se produce una situación muy crítica cuando la «opinión prevaleciente», la opinión pública, se aleja demasiado de la normal legal y la legislación no reacciona en consecuencia. Esta situación se produce especialmente cuando las normas legales están de acuerdo con los valores normales tradicionales, pero las costumbres y la moralidad pública se están apartando claramente de ambos.

Las encuestas aceleran este proceso. Vienen a ser como esas grandes bolas de hierro que derrumban las fachadas de los edificios en ruinas. Claro está que los edificios podrían haber perdurado algunos años más abandonados a los elementos. Pero si alguien hubiera probado lo endeble y peligroso de sus paredes, la opinión hubiera forzado el proceso de derrumbe. ORTEGA y MARÍAS dirían que las encuestas ponen de manifiesto la pérdida de las vigencias.

También E. N.-N. sigue a David HUME, para quien «el gobierno se basa en la opinión». De GLANVILL toma el concepto de *clima de opinión*.

«Así que ellos (los dogmáticos) que nunca se han asomado más allá de la creencia en la que sus cómodos entendimientos fueron adoctrinados inicialmente, están indudablemente seguros de la verdad y de la excelencia comparativa de lo que han heredado, mientras que las almas más grandes, que han trabajado los *diversos climas de opinión*, son más cautas en sus decisiones y más parcas al sentenciar ⁴».

³ NOËLLE-NEUMAN, E.: «Public Opinion and the Classical Tradition». *Public Opinion Quarterly*, 43, Pp. 143-156.

⁴ NOËLLE-NEUMAN (1995) P. 108. Dedicó el Capítulo 5 a LOCKE, el 6 a HUME y MADISON, el 7 a ROUSSEAU y el 8 a TOCQUEVILLE.

GLANVILL (ó GLANVIL), Joseph (1636-1680) atacó, en su *The Vanity of Dogmatizing, or Confidence in the Opinions* (1661 (reeditado en 1931) el dogmatismo escolástico, al que opuso el método experimental... (que) era el

Le gusta más a E. N.-N. el término *clima de opinión* que el de *opinión pública*, porque éste ha sufrido una deformación a finales del siglo XIX, cuando ROSS lo redujo al de *control social*.

«El clima rodea totalmente al individuo desde el exterior. El individuo no puede escapar de él. Pero simultáneamente está dentro de nosotros, ejerciendo la mayor influencia sobre nuestra sensación de bienestar. La espiral del silencio es una reacción ante los cambios en el clima de opinión. La expresión «clima de opinión» representa mejor que la de «opinión pública» la idea de una distribución de frecuencias, de una fuerza relativa de las diversas tendencias contradictorias. El término «clima», además, trae a la mente la imagen del espacio y el tiempo, como el concepto de «campo» de Kurt Lewin; y «clima» también incluye el sentido más completo de lo «público». En épocas de revolución, como la nuestra, merece la pena buscar hechos que puedan revelar la naturaleza de la opinión pública⁵».

El perfeccionismo de E. N.-N. le ha ido impulsando a pulir y explicar sus conceptos cada vez con más rigor. Podemos verlo en cómo se ha ido expresando a través de los años.

«Es un conjunto de puntos de vista, de actitudes afectivas o juicios de valor y líneas de conducta que, en un momento determinado, los miembros de una sociedad deben manifestar públicamente de algún modo, para no diferenciarse de la masa, pero que pueden manifestarse, en parte, sin que el individuo se aísle.

«Por lo tanto, hay puntos de vista dominantes, actitudes o gustos dominantes, hábitos respecto de líneas de conducta fijas o aprobadas que, en conjunto, forman el *clima de opinión*⁶».

Lo que estaba implícito en este fragmento, ella lo explica mejor en los últimos tiempos. Hay dos «aspectos» en el clima de opinión: **el miedo al aislamiento y el acuerdo social**. Ofrece una definición de cada uno, más tersa la del primero:

«Las opiniones públicas son actitudes o comportamientos que se *deben* expresar en público para no aislarse. En ámbitos de controversia o de cambio, las opiniones públicas son las opiniones que *pueden* expresarse sin correr el riesgo de aislarse»...

«La opinión pública es el acuerdo por parte de los miembros de una comunidad activa sobre cualquier tema con carga afectiva o valorativa que deben respetar tanto a los individuos como a los gobiernos, transigiendo al menos en su comportamiento público, bajo la amenaza de quedar excluidos o de perder la reputación ante la sociedad⁷».

Considera que, a partir de aquí, puede derivar proposiciones comprobables mediante técnicas de investigación.

ROUSSEAU lanzó el concepto de *opinión pública* y TOCQUEVILLE demostró una sagacidad sin igual cuando interpretó aspectos de la Revolución Francesa con el concepto subyacente de *espiral del silencio* que luego empleará E. N.-N.

Para demostrar que «anda sobre hombros de gigantes», la investigadora ha montado un sistema para examinar cuantos libros sean pertinentes e identificar el concepto de opinión pública que hay en ellos. Hasta 1993, ella y sus colaboradores "sólo" habían estudiado 400 autores⁸.

Veo que no ha incluido a BERKELEY, el empirista inglés. Sin embargo, noto la

mejor disponible para ganar conocimiento y control sobre la naturaleza. *Encyclopaedia Britannica*, Micropaedia, IV, P. 566.

⁵ NOËLLE-NEUMAN (1995) P. 108.

⁶ NOËLLE-NEUMAN (1980) P. 148.

⁷ NOËLLE-NEUMAN (1995), P. 234.

⁸ *Ibíd.* P. 240.

influencia de este autor en algunos pasajes del libro. Me parece importante este fragmento del filósofo:

«Las ideas impresas en los sentidos son reales, o sea, existen realmente; esto no lo negamos. Pero no podemos admitir 1) que subsistan con independencia de la mente que las percibe; 2) ni que sean semblanzas de arquetipos que existan fuera de todo espíritu: 1) puesto que el ser de una sensación o idea está en que sea percibida, 2) y una idea no puede asemejarse sino a otra idea⁹».

Contempla a DESCARTES como precursor, pero no aporta un fragmento más revelador que el que ella aporta. Me refiero a los párrafos finales de la Segunda Parte del *Discurso del Método* y al comienzo de la Tercera, cuando expone su Moral Provisional.

«Me formé una moral provisional que no consistiese sino en tres o cuatro máximas, que os haré saber de buena gana.

«La primera consistía en obedecer las leyes y las costumbres de mi país...Y aunque entre los persas y los chinos haya tal vez hombres tan sensatos como entre nosotros, me parecía que lo más útil era regirme según aquellos con los que tenía que vivir; y que, para saber cuáles eran verdaderamente sus opiniones, había de fijarme más en aquello que practicaban que no en aquello que decían; no solamente porque a causa de la corrupción de nuestras costumbres, hay pocas personas que quieran decir lo que creen, sino también porque muchos lo ignoran; porque siendo el acto del pensamiento por el cual se cree una cosa distinto de aquel por el cual se conoce que se cree esa cosa, muchas veces se encuentra el uno sin el otro¹⁰».

1.3. Funciones del clima de opinión

Retomando el hilo de la exposición, he de decir que *crédito, reputación, respeto, honor, opinión y moda* son conceptos combinatorios, ya que consisten en

«La interacción entre las inclinaciones, habilidades y convicciones del individuo y el acuerdo de los muchos, al que el individuo tiene que subordinarse si no quiere situarse en un aislamiento al margen de la sociedad¹¹».

Las funciones del clima de opinión u opinión pública son:

- 1.- Integrar, condición para que la sociedad sobreviva.
- 2.- Estabilizar las sociedades.
- 3.- Establecer prioridades.
- 4.- Conferir legitimación¹².

Vemos, pues, que en el concepto de *clima de opinión* se anudan una serie de fenómenos que indican el paso hacia un reino de regularidades, a pesar de que éstas no estén dadas de una vez por todas sino en una combinación continua entre individuo y sociedad. Ahora bien, ese carácter combinatorio no impide, sino todo lo contrario, que en todas las sociedades funcione de forma similar. El error consiste en aceptar que la opinión pública es

⁹ BERKELEY, George: *Principios del conocimiento humano*. Madrid, Sarpe, 1985, Pp. 132-133. En su libro, N.-N. tiene un apartado con este título «Lo que no se cuenta no existe», incluso lo ilustra con un chiste (Pp. 196-197). Pues bien, esto es puro BERKELEY.

¹⁰ DESCARTES, René: *Discurso del Método*. Madrid, Sarpe, 1984, Pp. 73-74. Por cierto, cuando el filósofo francés analiza racionalmente los problemas emplea el análisis; pero cuando llega la hora de actuar realmente, como aquí, prefiere la síntesis.

¹¹ NOËLLE-NEUMAN (1980) P. 150.

¹² *Ibíd.* P. 151.

un concepto porfiriano al que deben plegarse los políticos en sus actuaciones y que debe regir cualquier comportamiento público. Así nos encontraríamos también con un fenómeno parecido al de una percepción selectiva que actuase siempre, en cuyo caso sería imposible el cambio. Ya sabemos que esto no es así. Pues lo mismo ocurre con el clima de opinión. Si los gobiernos se dejan llevar únicamente por las encuestas de opinión, al final casi no existe vida política. Esta afirmación puede parecer demasiado categórica, pero se entenderá mejor con ayuda del otro concepto ontológico: *la espiral de silencio*¹³.

Las personas se adhieren a la opinión de la mayoría en muchos temas porque quieren evitar un mal mayor, el peor de todos: aislarse de los demás y perder el paso de una opinión que está en alza. El hombre ordinario tiene un miedo cerval a quedarse aislado y esto provoca un

«...mecanismo psicológico-social que he denominado la espiral de silencio. Éste es un principio dinámico conforme al cual la opinión pública emerge o se desvanece. El proceso es puesto en marcha porque un valor, una costumbre, un hábito, o una constelación de poder llega a ser atacado como resultado de descubrimientos, cambios de las condiciones de vida, crisis, cambios de poder, o el surgimiento de una conciencia alarmada. Sienten que una esfera particular está a punto de perder su carácter inocuo¹⁴».

Cuando surgen tales hechos, el hombre puede encontrarse en algunas de estas dos situaciones:

- O ve que está de acuerdo con la opinión en boga,
 - O comprueba que está perdiendo el paso de lo vigente; así es como disminuye su seguridad y se torna cada vez más cauto al exponer sus opiniones.
- Lo importante es lo que sucede a continuación:

«Pero según el primero va hablando seguro de sí mismo, mientras los demás cada vez se muestran más y más cautos, el primero o los primeros parecen estar más fuertes a la luz pública, mientras los otros aparecen más débiles de lo que en realidad son. Esto anima, de nuevo, a que cada vez más gente se manifieste públicamente en conformidad con el espíritu del tiempo, lo cual origina justamente que los demás se vayan hundiendo más y más en el silencio hasta que los primeros dominan totalmente la vida pública, mientras los otros están completamente apagados excepto un pequeño núcleo. Esto es lo que quiere ilustrar el término *espiral de silencio*. Y a partir de estos procesos que pueden contemplarse empíricamente, he derivado la definición de *opinión pública* con la que trabajo: las opiniones públicas son las que están en la esfera de la controversia que una persona puede expresar en público sin aislarse¹⁵».

Ahora es cuando podemos entender el sentido de la afirmación sobre las encuestas de opinión que antes hacía. Efectivamente, si admitimos que el clima de opinión como concepto porfiriano domina la vida política, no podría haber cambios. Como esto no es verdad, ¿qué es lo que ocurre? Que ciertos políticos, o un pequeño núcleo -en el libro hablará del «núcleo duro»-, se resisten a admitir ser reducidos al silencio y luchan por expresar sus puntos de vista minoritarios. Son los políticos hábiles, capaces de dar la vuelta a la opinión pública o los innovadores y luchadores que inician un movimiento de sentido contrario al de la opinión pública dominante hasta que se produce un «corrimiento de tierras» a su favor. Es decir, puede haber oportunismo o deseo de llegar verdaderamente al sector esencial. E. N.-N. se ocupa de ellos y demuestra su simpatía. Lo cual es lógico porque si no, el fatalismo sería el sello de su teoría. Los llama «vanguardistas, herejes y disconformes: los desafiantes de la opinión pública», los pioneros, los innovadores. Y como muestra suprema de ese núcleo

¹³ NOËLLE-NEUMAN: (1974) Pp. 43-51.

¹⁴ *Ibíd.* p. 152.

¹⁵ *Ibíd.* P. 153.

duro, «Don Quijote»¹⁶.

En conclusión: E. N-N ha recreado el concepto de opinión pública al que reconoce una fuerza muy grande, sobre todo si tenemos en cuenta el otro concepto complementario de espiral del silencio. A la vez, reconoce que el hombre no puede limitarse a aceptar estos conceptos, como si no pudiese hacer nada ante ellos. Por el contrario, reconoce que sólo aquéllos que advierten el carácter combinatorio de los mismos, pueden cambiar la historia.

2. AUTOLOGISMOS: LA IMPORTANCIA DE LAS DECLARACIONES AUTO-REFERENTES

Los recuentos que han tenido que realizar la investigadora y su equipo han sido innumerables. Se ha preocupado de que su «sistema de telescopía» funcionase muy bien y que respondiesen a sus encuestas el mayor número de periodistas posible. Resalto este último punto, porque es más difícil extraer información a un periodista que a un ciudadano corriente. Los análisis de contenido también exigen un esfuerzo considerable de recuentos. En fin, el mismo deseo de replicar la investigación sobre los efectos que conlleva la televisión cuando es introducida en Túnez, nos indica una preocupación por los recuentos bien hechos y, en general, su propósito de replicar, con temas distintos, diversas investigaciones. Sobre todo, la creatividad que supone querer aquilatar las preguntas y mostrar conductas observables para que el encuestado pueda elegir.

Un aspecto importante de los autologismos es el carácter de *declaraciones auto-referentes* que muestran la percepción selectiva y la percepción cuasi-estadística. No es extraño que E. N.-N. insista en lo psicológico y no tanto en lo legal y político. Por eso se refiere al hombre concreto que continuamente está calculando cuáles son las opiniones más en boga. Incluso, la timidez, el carácter cauto, el silencio son resultado de recuentos que las personas realizan en el sentido de la corriente dominante.

3. DIALOGISMOS «EN AUSENCIA» Y «EN PRESENCIA». CRÍTICAS DE LA TEORÍA

Los dialogismos también penetran esta teoría en diversos niveles. Destacaré, en primer lugar, los *dialogismos in absentia*: La autora alemana recurre a la tradición de los *filósofos ingleses clásicos* y a los otros autores que antes he señalado. Les dice que tienen razón pero que ahora, en el momento actual,

«...hoy podemos mostrarla, podemos probarla: El hombre tiene un órgano para percibir la opinión, el regalo de percibir con gran sutileza el desarrollo de las opiniones en su ambiente¹⁷».

Podía haber subtitulado el libro: «Teoría e Historia de la Opinión Pública», porque pasa revista en diversos Capítulos a lo que dijeron sobre el tema muchos autores.

Sobre los *dialogismos in praesentia*, la investigadora alemana escribe en revistas de varios países, exponiendo sus puntos de vista a los estudiosos para que confirmen o refutem lo que consideren que no es acertado.

En cuanto al trabajo en equipo, es una autora que firma diversos artículos con otros autores. Y en cuanto a polémicas, achaca a los investigadores críticos una agresividad ideológica y personal, al menos en Alemania. Manifiesta un espíritu independiente y libre, pues, a la vez, cuando tiene que dar la razón a los autores críticos, no duda en hacerlo. Tampoco oculta que su Teoría sobre los efectos de los medios ha molestado a los periodistas, porque les muestra que sus simpatías por un determinado partido o coalición decide el resultado de las elecciones. Está convencida de haber jugado un papel importante al revisar

¹⁶ NOËLLE-NEUMAN (1995), Pp. 183, 185. Por cierto, ha llegado a esta conclusión después de dirigir la Tesina de Licenciatura de CHULIÁ-RODRIGO, M. E.: *Die öffentliche Meinung in Cervante's Roman "Don Quijote de la Mancha"*. Maguncia, Universidad Johannes Gutenberg, 1989.

¹⁷ NOËLLE-NEUMAN (1980) P. 154.

las investigaciones sobre efectos. De hecho, ya ha recibido el reconocimiento de empíricos y críticos en este sentido.

Al final de su libro, cuenta lo siguiente:

«Un antiguo alumno mío me ha reñido benévolamente por dar demasiada relevancia a las fuentes de mis ideas y demasiado poca a mi propio trabajo. La razón por la que he citado con tanto celo a otros autores es porque, como científica, considero amigos míos a todos los que he ido encontrando - en otros lugares, en otras partes del mundo- en mi camino hacia el descubrimiento de alguna verdad¹⁸».

Quizá el prestigio de E. N.-N se debe a que ha sabido hablar con las dos Escuelas, recogiendo lo mejor de una y otra. Por su rigor en el método, por su espíritu independiente y por sus críticas a los periodistas ideologizados, ha caído bien a la corriente «administrativa». Por su creencia desde hace muchos años en el poder de los medios, a la «crítica». También ha sabido tender puentes.

3.1. ¿Es la Espiral del Silencio algo típicamente alemán?

Era muy difícil que las ideas de E. N.-N. fuesen aceptadas sin polémica. Algunos autores, sin excluir a los alemanes, pidieron prestar más atención a otros factores, no sólo a la percepción según la entiende la profesora alemana. Según ellos, resulta difícil compaginar el clima de opinión monolítico con una democracia pluralista. Quizá podía valer para la sociedad alemana (NIETZSCHE insistía en lo mucho que a los alemanes les gusta obedecer. Incluso, lo notaba en su admiradísimo compositor Joseph HAYDN). Sin embargo, la Teoría de E. N.-N. no valía para otros países.

No hay un clima de opinión, sino varios, añadían otros autores. En el ambiente de una localidad pequeña, sí pueden sentir el efecto de la espiral quienes se atreven a mantener una opinión propia sobre asuntos controvertidos, pero ¿por qué sentir miedo a expresar opiniones sobre asuntos de ámbito nacional? Luego está el hecho de que hay personas diestras para expresar su opinión en cualquier medio, mientras otras no tienen facilidad de palabra. Y ¿cómo explicar que haya muchas personas a las que no les importa decir lo que piensan, como podemos comprobar a diario cuando oímos la radio y vemos la TV?

Charles T. SALMON y Kurt NEUWIRTH suponen que pueden estar en juego dos mecanismos diferentes para predecir la expresión de la opinión. Cuando una persona está preocupada personalmente por un asunto revela que *el interés* (fuerza positiva) vence al *miedo al aislamiento* (fuerza negativa) y esto es muy importante para la vida política. Más aún, también hay que distinguir varias *clases de miedos*. El miedo a aparecer ignorante puede ser una fuerza distinta del miedo al aislamiento. Hay ignorancias que la persona puede vencer haciéndose con la información debida. Y ¿por qué no aplicar aquí *los beneficios que los individuos obtienen al opinar en público*? Nuevamente podemos volvernos hacia LAZARFELD y MERTON: La TV actualmente confiere status. Los vecinos paran por la calle o telefonean a una persona que ha salido en un programa de TV o que ha debatido por radio¹⁹. Finalmente, y relacionado con estos factores, está la índole del asunto.

SALMON y NEUWIRTH reconocen varias *dimensiones en cualquier tema: nuevo/viejo; simple/complejo; envolvente/no envolvente*²⁰. Aquí nos entregan una serie de

¹⁸ NOËLLE-NEUMAN (1995), P. 298.

¹⁹ LAZARFELD, Paul Felix y Robert King MERTON: «Comunicación de masas, gustos populares y acción social organizada». En MORAGAS, M. (Compilador) (II) (1985), Pp. 22-49. El artículo original era: «Mass Communication, Popular Taste and Organized Social Action». En BRYSON, Lyman (Editor): *The Communication of Ideas*. Institute for Religious and Social Studies. Nueva York, 1948.

²⁰ SALMON, Charles T. y Kurt NEUWIRTH: «Perceptions of Opinion "Climates" and Willingness to Discuss the Issue of Abortion». *Journalism Quarterly*,

combinaciones que pueden dar mucho juego, sobre todo si queremos estudiar a las personas tal como son, no tal como nos gustaría que fuesen. Hay personas a las que les gusta lo nuevo, complejo y envolvente o comprometido. Otras prefieren lo viejo, simple y envolvente. Y así sucesivamente. Lo que les falta a estos dos autores es una potente teoría psicológica, que dé razón de estas preferencias. Pienso que, mientras no vuelvan a C. G. JUNG y a sus tipos psicológicos - o a sus versiones actuales-, ni éstos ni otros autores podrán rematar sus Teorías. Él nos da la panorámica para comprender muchas investigaciones que no acaban de llegar al blanco. Sin embargo, JUNG nos dice que esos dos tipos de personas que he puesto como ejemplos corresponden a los **intuitivos** y a los **perceptivos**. Podemos predecir muchas conductas partiendo de las combinaciones de tipos y de sus preferencias por atributos de los temas. Intuitivos son también quienes se oponen al clima de opinión reinante; **dinámicos** quienes sienten la presión del ambiente, e incluso el miedo, pero acaban decidiéndose por el interés que el tema tiene. **Perceptivos**, quienes sí son sensibles a las caricias sociales que les va a reportar hablar en público. Pero digámoslo claramente, quienes más probablemente entrarán en la espiral de silencio serán los **reflexivos** -no son sensibles al ambiente ni quieren cambiarlo; y los **perceptivos** -muy sensibles al ambiente, quieren adaptarse al mismo.

En esta misma línea que vengo exponiendo, ¿cómo interpretar a quienes critican a E. N.-N. diciendo que más que el miedo a estar aislado de un público amorfo vence el motivo positivo de estar en el lado del ganador, de grupos específicos a los que una persona quiere pertenecer? Pues sencillamente, esto: a un **intuitivo** (puro, claro está), le da lo mismo este motivo. Incluso, puede llegar a despreciar a esos grupos. Sin embargo, para un **perceptivo**, ese motivo puede ser decisivo. Y para los **dinámicos**, desde luego, aunque por oportunismo y deseo de poder, no porque vayan buscando la aprobación social.

3.2. Las consecuencias de decidir éticamente

¿Qué ha contestado E. N.-N.? Saliendo al paso de las críticas, ha puesto en práctica lo que predica en su Teoría cuando habla de quienes no se resignan ante la espiral. Ella no podía quedarse esperando a que amainaran las críticas. Fue contestando -a casi todos- lo que más se ajustaba a la cuestión que le habían planteado.

Estar del lado del ganador, muchas veces apenas acarrea consecuencias para una persona; estar del lado del perdedor produce aislamiento. Luego, distingue entre lo «correcto» y lo «bueno», que no es lo mismo. (Y no digamos ahora, cuando se ha puesto de moda lo «políticamente correcto»). Lo «correcto» puede ser oportunista. Elegir lo bueno puede traer consecuencias²¹. Aunque E. N.-N. no lo diga, el filósofo Sören KIERKEGAARD ponía aquí la clave de las decisiones éticas: que traían incomodidades, dramas y tragedias a quienes las tomaban. Por eso, uno de sus héroes fue Abrahán.

3.3. La cuestión de los motivos

D. L. LASORSA ha investigado «contra» la Teoría de la Espiral del Silencio. Y ha investigado muy bien. Pero, en el fondo, le ha dado la razón a E. N.-N. Ésta ponía toda su esperanza en quienes expresaban su opinión en público y no entraban en la espiral. Lo que hace LASORSA es, sin decirlo, una defensa de los **dinámicos** e **intuitivos**. ¿Qué es lo que motiva a las personas a exponer en público su opinión sobre asuntos políticos? Pondré las razones de LASORSA y, entre paréntesis, mis comentarios.

1) Porque están interesados en política (los dinámicos sienten el ambiente y quieren cambiarlo; los intuitivos tienen el motor de su actividad dentro de sí mismos y quieren cambiar el mundo según su proyecto interior); 2) Porque se sienten autoeficaces -piensan que lo que dicen y marcan una diferencia (un retrato casi perfecto de intuitivos y dinámicos, con más acento de éstos en el hacer); 3) Porque están seguros de que su posición es correcta, aunque estén rodeados por un ambiente poco hospitalario de opinión pública (aquí los

²¹ NOËLLE-NEUMAN, E.: «The Spiral of Silence: A Response». En SANDERS, K. R., L. E. KAID y Dan NIMMO (Eds.): *Political Communication Yearbook*, 1984. Carbondale, Southern Illinois University Press, 1985, Pp. 71-72.

intuitivos se sienten como el salmón yendo contra la corriente; los dinámicos son más oportunistas, aunque no dudan en hacerse impopulares si eso beneficia a sus intereses²².

3.4. ¿Minorías que se imponen a las mayorías?

PRICE y ALLEN se valen de las aportaciones de DEUTSCH, GERARD y MOSCOVICI para mostrar que E. N.-N. ha dado más importancia a la influencia *normativa* que a la *informativa*, a que una minoría impone su opinión a una mayoría que a la búsqueda de una información mejor, como muchas veces ocurre en la vida de los grupos.

E. N.-N. no se ha molestado en contestar a PRICE, ALLEN y MOSCOVICI²³. Mi hipótesis, por supuesto discutible, es que E. N.-N. estaba harta de que la interpretasen mal. Sobre todo, cuando le dijeron que pasaba con mucha facilidad de la comunicación interpersonal a la colectiva. Ya sabemos que ella está convencida, junto con GITLIN, de la gran diferencia existente entre ambas. Como no acepta la posición de entrada que ellos le otorgan, los ignora.

Me imagino que tampoco les ha contestado porque, a pesar de que finalmente reconocen el mérito de E. N.-N., PRICE y ALLEN concluyen que el valor de la Teoría de la Espiral del Silencio reside en enlazar una tradición teórica que ha investigado sobre la conformidad social en los pequeños grupos con la investigación sobre comunicación de masas y formación de la opinión pública. Y es que hay veces que admitir un planteamiento obliga a admitir todo lo que sigue²⁴.

10. PRINCIPIOS DEL CLIMA DE OPINIÓN Y NORMATIVA ALTERNATIVA

Sin embargo, le ha resultado más difícil responder en otras ocasiones que en ésta. Lo que en realidad subrayan los autores citados es la iniciativa, creatividad, valentía de las minorías que son capaces de ir en contra de la opinión reinante. Y si bien es cierto que E. N.-N. en sus artículos no se había ocupado de manera suficiente de quienes luchaban contra la uniformidad, ya he dejado en claro que parte de su libro es un canto a los que saben estar solos porque quieren defender lo que consideran justo o acertado.

Si hubiera hablado antes en sus artículos del «núcleo duro» tan detalladamente como lo hace en los últimos tiempos, se hubiera evitado algunas críticas. Otra hipótesis que lanzo es que han sido los/las jóvenes a quienes ha dirigido sus Tesis Doctorales quienes más han influido en E. N.-N. para que atendiese más a la otra cara de la luna, es decir, a quienes hablaban claro y fuerte al precio de su soledad transitoria.

No es la primera vez que veo cómo achacan a un investigador que no haya pensado más en los aspectos más positivos de su teoría. En el Capítulo 25 he especificado las seis formas de estructurar el tiempo que Eric BERNE distinguió. Pues bien, como ha hecho notar su discípulo Claude STEINER, de unas 2.000 páginas que escribió, sólo dedicó 25 a la *intimidad*. Es una gran limitación, que algunos de sus seguidores se han esforzado por superar

²² LASORSA, Dominic L.: «Political Outspokenness: Factors Working Against the Spiral of Silence». *Journalism Quarterly*, Primavera/Verano 1991, Pp. 131-140.

²³ MOSCOVICI, Serge: «Silent Majorities and Loud Minorities». En ANDERSON, James A.: *Communication Yearbook*, 14. Newbury Park, 1991, Pp. 298- 308. Comenta el Capítulo de NOËLLE-NEUMAN (1991), incluido en el mismo volumen en las Págs. 256-287.

²⁴ PRICE, Vincent y Scott ALLEN: «Opinion Spirals, Silent and Otherwise». *Communication Research*, 17, 3, Junio de 1990, Pp. 369-392. Se apoyan en los conceptos de DEUTSCH, Morton y GERARD, H. B.: «A Study of normative and informational social influences upon individual judgement». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 1955, Pp. 629-636.

La conclusión que extrae la investigadora alemana es de una gran importancia para la vida individual y pública:

«La oportunidad de cambiar o moldear la opinión pública está reservada a quienes no temen que se les aisle. Diciendo y haciendo lo que es impopular, produciendo un choque, ellos -como vanguardia o núcleo- pueden conducir sus ideas a la supremacía... Ésta es la primera conclusión que puede derivarse de este análisis de los procesos de la opinión pública. La segunda es: Si la opinión pública funciona como la describo aquí, entonces cualquier persona con una convicción seria debe decidirse a mostrarla públicamente. Si se deja caer en el silencio cuando las cosas se vuelven controvertidas, cuando está en riesgo de aislarse a sí mismo, el individuo contribuye al declive de sus propias convicciones, de acuerdo con el mecanismo psicológico-social de la espiral del silencio. Pero no debemos creer que resulta fácil actuar en contra del mecanismo de la espiral del silencio. Pues, en palabras de Madison, "El hombre es tímido y cauto" ...²⁶».

La *normativa* de esta Teoría se mueve en dos planos. En un primer momento, - descubre y enuncia los *principios* que rigen el *clima de opinión*, y que ya hemos visto. Podríamos decir que se muestra descriptiva. Pero inmediatamente, enuncia la posibilidad de una normativa alternativa, que representan todos aquéllos que forman el *núcleo duro* y que quieren ir contra la corriente ambiental. Desde luego, E. N.-N. ha mostrado muy claramente esta normativa en su propio quehacer hasta conseguir que el mundo académico reconociese su Teoría.

¿Qué decir, en resumen, de la Teoría de E. N.-N.? Que acierta en el giro que da al concepto de opinión pública, cargando la suerte en el aspecto psicológico. Sin embargo, tenía que haber actualizado la doctrina psicológica en que se basa: los empiristas ingleses pueden ser superados también. Si se hubiera apoyado en JUNG, no le habrían afectado la mayoría de las críticas. Claro está que, entonces, hubiera tenido que matizar más su Teoría, sin perder su meollo. Creo que ha pensado, sobre todo, en ciudadanos cuyo estilo primario es **reflexivo** o **perceptivo**, no para quienes fundamentalmente son **intuitivos** y **dinámicos**. Pero como partiendo de un estilo dominante, todos tenemos los estilos restantes en proporción decreciente, la Teoría ganaría todavía más consistencia si contemplase la historia personal de los sujetos y las circunstancias históricas en las que tiene que responder a lo que les preguntan en público²⁷. Los dos cometidos no son difíciles de cumplir. BERNE y McCLELLAND han abierto un gran camino, muy practicable, para quienes deseen avanzar.

²⁵ STEINER (1979), P. 23.

²⁶ NOËLLE-NEUMAN (1995) P. 153.

²⁷ LASORSA, Dominic L. y Wayne WANTA: «Effects of Personal, Interpersonal and Media Experiences on Issue Salience». *Journalism Quarterly*, Invierno 1990, P. 804-813.