

Turbulencias en el clima de opinión: Aplicaciones Metodológicas de la Teoría de la Espiral del Silencio

Elisabeth NOELLE-NEUMANN*

Traducción de Eva ALADRO VICO

Recibido: 30 Marzo 2010
Aceptado: 2 Abril 2010
Evaluado : 15 Abril 2010
Aprobado: 18 Abril 2010
(Abstracts y palabras clave al final del artículo)

Los fenómenos a estudiar en el campo de la opinión pública son esencialmente formas de comportamiento....Con frecuencia esos comportamientos se llevan a cabo con la conciencia de que otras personas están reaccionando a la misma situación de una manera similar.

(Floyd Allport H.,
“Hacia una ciencia de la Opinión Pública” *Public Opinion Quarterly*,
vol. I, n.º 1, 1937:13.)

La opinión y las encuestas de actitud fueron, desde el principio, relacionadas con el concepto de Opinión Pública. Cuando se fundó una nueva revista trimestral para este campo en 1937, se adoptó el título de *Public Opinion Quarterly*, al parecer sin más pegas. Sin embargo, la relación entre los resultados de las encuestas, y la opinión pública, no ha sido suficientemente estudiada. Ahora hemos desarrollado nuevos tipos de preguntas y modelos analíticos basados en una interpretación del concepto de opinión pública. Esta conceptualización nos permite observar el desarrollo del clima de opinión y de las actitudes de los individuos, antes y más claramente que mediante los resultados de las encuestas convencionales.

* Instituto de Demoscopia de Allensbach, Alemania. Esta traducción va dedicada a la Memoria de Elisabeth Noelle Neumann, a quien tanto deben los estudios de Ciencias de la Información. Elisabeth Noelle-Neumann fue profesora de Investigación en Comunicación de la Universidad de Mainz, y directora durante los últimos 30 años del Instituto Allensbach für Demoskopie. Un primer borrador de este artículo fue presentado en el Informe Anual de AAPOR, en Asheville, Carolina del Norte en, mayo de 1976. Se trata de uno de los textos fundamentales de la teoría del Clima de Opinión y la Espiral del Silencio.

Al concepto de opinión pública se unen dos significados muy diferentes como referencia: El primero tiene una connotación crítica —la opinión pública es el juicio, fundado en una discusión racional, de ciudadanos informados y responsables que imponen la alabanza o la condena al gobierno. El segundo significado, más antiguo, connota la presión al conformismo. Así es como Jean Jacques Rousseau, quien acuñó el concepto de opinión pública en 1750, entiende, al igual que John Locke, esta idea, y Locke fue quien casi cien años antes dio un nombre diferente al mismo fenómeno: La Ley de la Opinión y la Reputación. Sin querer desarrollar su evolución histórica, aquí usaremos la definición de la opinión pública en tanto presión hacia la conformidad social.

Las tesis siguientes son fundamentales para nuestro argumento y método¹:

1. Como seres sociales, la mayoría de las personas tiene miedo de aislarse de su entorno. A todos nos gusta ser populares y respetados.
2. Con el fin de evitar el aislamiento y con el fin de no perder popularidad y estima, las personas observan constantemente su entorno muy de cerca. Tratan de averiguar qué opiniones y modos de comportamiento son frecuentes, y de saber las opiniones y modos de comportamiento que son cada vez más populares. Las personas se comportan y se expresan en público de acuerdo con esas opiniones y conductas preponderantes.
3. Podemos distinguir entre los campos donde las opiniones y actitudes implicadas son estáticas, y campos en los que esas opiniones y actitudes están sujetas a cambios. En este contexto, el sociólogo Tönnies los ha denominado estados líquido y sólido, aunque debe tenerse en cuenta que en el ámbito social no se va a encontrar nunca un estado completamente “sólido”. Cuando las opiniones son relativamente definidas y estáticas, por ejemplo las “costumbres”, uno *tiene que* expresarse o actuar en público de acuerdo con ellas, o si no lo hace corre el riesgo de quedarse aislado. En cambio, cuando las opiniones están en proceso de cambio o en disputa, el individuo tratará de averiguar qué opinión puede expresar sin implicar el aislamiento.
4. Las personas que, al observar su entorno, notan que su opinión personal se está extendiendo y es asumida por los demás, vocearán públicamente dicha opinión con plena auto-confianza. Vice-versa, individuos que advierten que sus propias opiniones están perdiendo terreno, se inclinarán a adoptar una actitud más reservada al expresar sus opiniones en público. De ello se desprende que, como los representantes de la primera opinión hablarán en público bastante, mientras que los representantes de la segunda opinión permanecerán en silencio, existirá una influencia real sobre el medio ambiente: una opinión que se está reforzando de esta manera, aparecerá más fuerte de lo que es socialmente, mientras que una opinión suprimida como la descrita parecerá más débil de lo que realmente sea. El resultado es un proceso en espiral que impulsa a otras personas a percibir los cambios de opinión y a hacerse eco de ellos, hasta que la opinión que se ha establecido se convierta en la actitud prevaleciente, en tanto que la otra opinión será repelida y rechazada por todo el mundo con la excepción del núcleo duro que sin

¹ Exposición más detallada del proceso en Noelle Neumann (1974).

embargo se mantendrá adherido a esa opinión. He propuesto el término “espiral de silencio” para describir este mecanismo socio-psicológico².

LA OPINIÓN PÚBLICA COMO FENÓMENO BASADO EN LA PERCEPCIÓN CUASI-ESTADÍSTICA

A la luz de estas tesis, la opinión pública se define aquí como opiniones en controversia que uno *puede* expresar en público sin aislarse por ello. Esto se aplica a los campos sujetos a cambios, es decir, los campos de opinión que están en flujo. En el caso de principios y costumbres definidos, la opinión pública está constituida por las actitudes y modos de comportamiento que uno *tiene que* expresar en público si no quiere quedarse aislado.

No es de extrañar que los fenómenos de la opinión pública entendida en este sentido se conviertan en objetos de conocimiento, especialmente en tiempos de rápido cambio social, y luego también que se conviertan en objetos de investigación académica. En las sociedades y en los períodos en que el cambio social es lento, ninguna observación vigorosa del entorno social es necesaria para evitar el aislamiento: Las normas, los patrones esperados y aprobados de comportamiento, son tan conocidos como las opiniones dominantes. Por otra parte, la observación atenta del entorno social es indispensable en las sociedades industriales en rápida evolución, especialmente durante las etapas revolucionarias, no sólo por los cambios en curso, sino también porque las sanciones negativas se hacen peligrosas para el individuo si nuevos sentimientos públicos vienen a prevalecer a través de un proceso que se describe así: “Una opinión parcial se convierte en la opinión general” (Bryce). No es casual, por tanto, que los diferentes conceptos de “opinión pública” se acuñaran en tiempos de revolución, incluida la expresión “clima de opinión,” que, según Robert Merton, fue utilizada por primera vez por Glanville a mitad del siglo XVII en Inglaterra. Este término definitivamente apunta en la dirección correcta (tal como sabemos hoy en día), ya que expresa la noción de un mundo exterior que rodea al individuo y que influye en él, en su conducta y sentimientos, le guste o no.

Tres nuevos instrumentos de medición del clima de opinión, además de las preguntas convencionales en torno a la opinión de los encuestados, se pueden derivar de esta concepción teórica, para su aplicación a la investigación sobre las encuestas en general y de investigación de la opinión pública, en particular: (1) Preguntas relativas a la observación del entorno social por parte del individuo encuestado, (2) las preguntas relativas a la disposición a defender las propias opiniones (a expresar su

² En dos artículos recientes (O’Gorman y Garry, 1976-77; Fields y Schuman, 1976-77) tratan el fenómeno de la “ignorancia pluralista”, manifestada en el error de juicio respecto a la opinión pública pautada por el público. Mis conclusiones, que en gran medida prueban la sensibilidad del público a las tendencias en la opinión pública, no niegan el hecho o la importancia del modelado de percepciones erróneas de las opiniones de las otras personas. Por el contrario, las innovaciones metodológicas que aquí propongo pueden ayudar a aclarar algunas condiciones y las consecuencias de tales percepciones erróneas, es decir, “el deterioro del sentido cuasi-estadístico de la realidad” a través de la polarización de bandos opuestos de opinión.

opinión a pesar del riesgo de aislamiento), y (3) la medición de la polarización: ¿Qué conjeturas hace el individuo sobre la implantación de una u otra opinión en el entorno social, y cómo varían de acuerdo con la adhesión a los diferentes partidos (o entre los seguidores de los diferentes líderes políticos, o entre los partidarios de las diferentes actitudes)? Cuanto mayor sea la diferencia entre las conjeturas, mayor es la polarización. En primer lugar, daremos ejemplos de la utilización de estos instrumentos en el caso 1 y en el caso 2. Son datos extraídos de encuestas del Instituto de Demoscopia de Allensbach realizadas entre 1965 y 1976. Por regla general, son encuestas ómnibus con 1.000 a 2.000 entrevistas personales, realizadas con una sección transversal de la población de dieciséis años mínimo, en la República Federal de Alemania y en Berlín Occidental.

OBSERVACIONES DEL ENTORNO SOCIAL

Tradicionalmente, se mide la fuerza de los partidos políticos con preguntas como ésta: “Suponiendo que las próximas elecciones para el Bundestag se celebraran el próximo domingo, ¿a qué partido votaría Ud.?” Si evaluamos la situación de acuerdo a los resultados de este tipo de pregunta, la fuerza relativa de los dos grandes partidos alemanes se mantiene prácticamente sin cambios entre diciembre de 1974 y marzo de 1976: en diciembre de 1974, el 53 por ciento y en marzo de 1976, el 52 por ciento se declaran a favor del Partido Demócrata-Cristiano, en diciembre de 1974 y también en marzo de 1976, el 38 por ciento son favorables a los socialdemócratas. En estos 16 meses, la diferencia entre el mejor y el peor porcentaje para el Partido Demócrata-Cristiano es de 6 por ciento y para los socialdemócratas del 4 por ciento.

Un cuadro totalmente diferente, con una imagen mucho más inestable, resulta sin embargo, si los encuestados individuales son inquiridos sobre su percepción del entorno social: “Independientemente de su opinión personal, ¿cree que la mayoría de las personas en la República Federal son favorables al Partido Demócrata-Cristiano (o al Partido Socialdemócrata), o al revés?” Con esta pregunta, surgen fluctuaciones considerables en el clima de opinión, el ligero debilitamiento mostrado por las encuestas tradicionales en las intenciones de voto en el curso de 1975 se registra igualmente, pero aparece más como una ruptura en el clima: la diferencia entre el mejor resultado para “La mayoría de las personas son favorables al Partido Demócrata Cristiano” (diciembre de 1974, el 56 por ciento) y el peor resultado (diciembre de 1975, el 32 por ciento) es de 24 puntos porcentuales. La medición del enunciado “No creo que la mayoría de las personas sean favorables al Partido Socialdemócrata” fluctúa en forma complementaria. En diciembre de 1975, las evaluaciones positivas y negativas del medio-ambiente político han llegado a ser casi iguales. Posteriormente, el clima se recupera hasta la primavera de 1976. De modo similar, la pregunta sobre el porcentaje estimado de opiniones favorables muestra fluctuaciones considerables en el caso de los socialdemócratas, fluctuaciones que son semejantes a las registradas en el sondeo de las intenciones de voto de los encuestados, pero ahí lo hacen sólo muy ligeramente, de modo que caen en el límite de la significación estadística (Figuras 1 y 2).

Figura 1.

El sondeo de Intenciones de voto produce la falacia de estabilidad—Observaciones del clima de opinión y registro de fluctuaciones: demócrata-cristianos

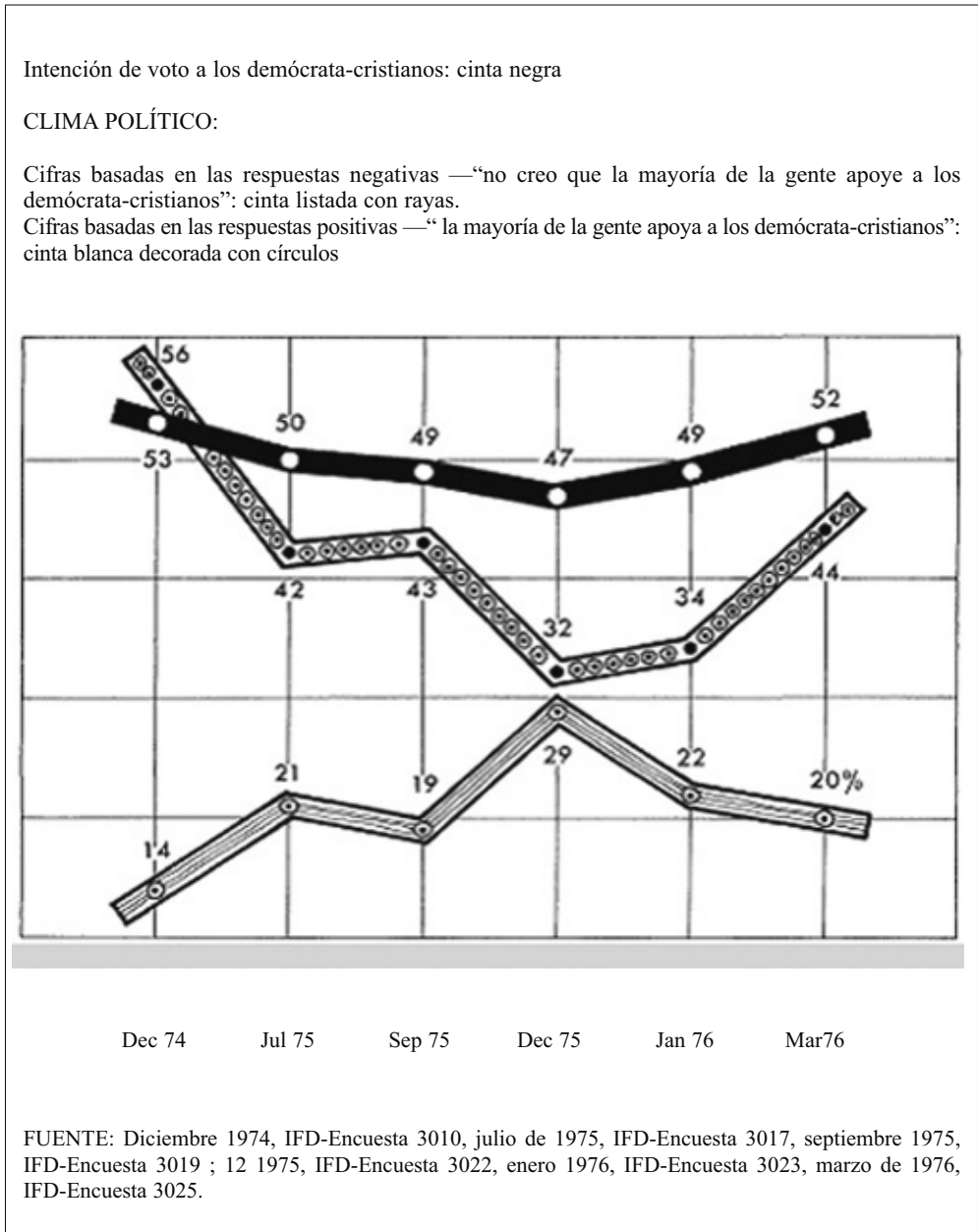
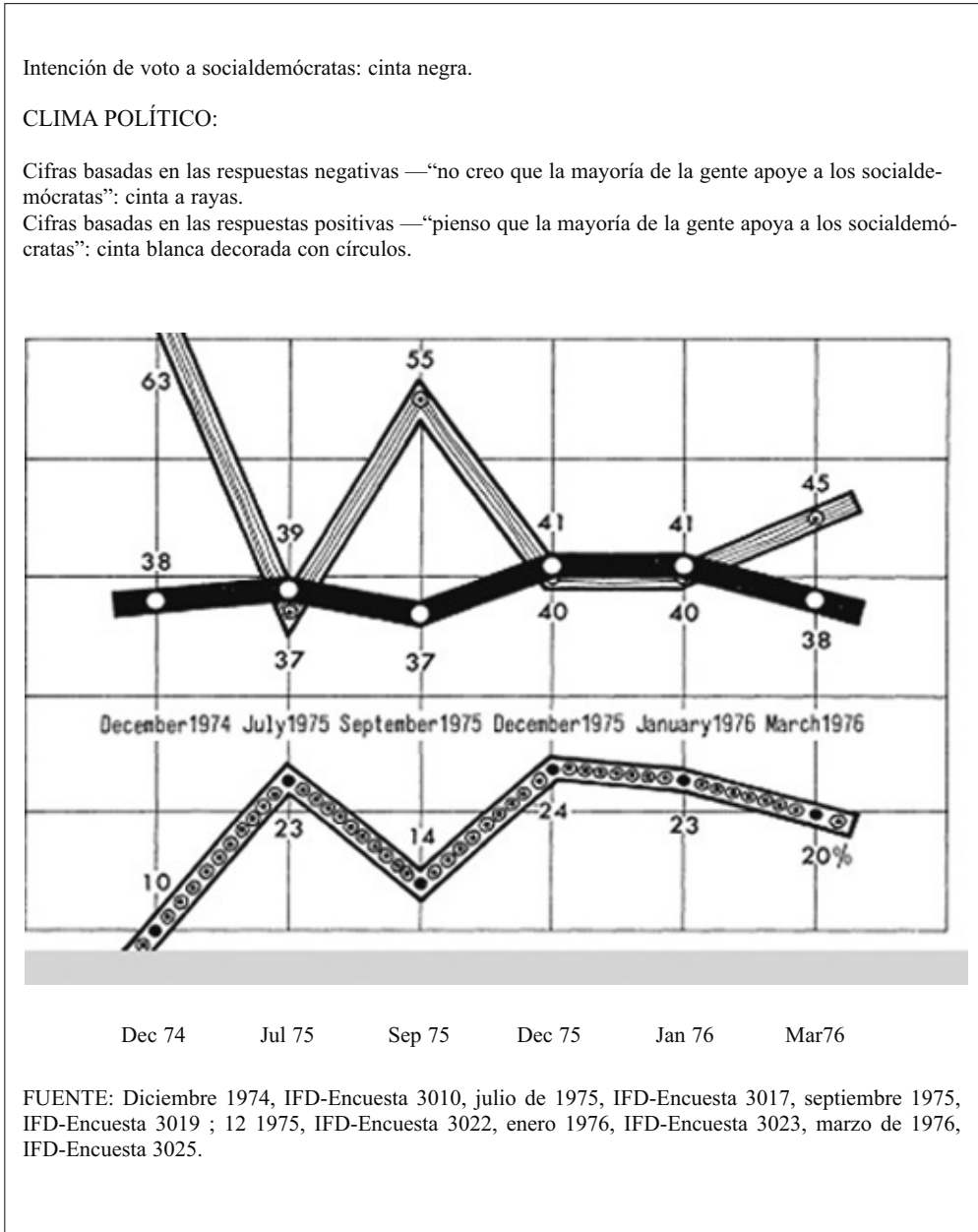


Figura 2.
El sondeo de Intenciones de voto produce la falacia de estabilidad—Observaciones del clima de opinión y registro de fluctuaciones: socialdemócratas



Otra manera de interrogar acerca de las percepciones del entorno social es preguntar sobre el futuro: “¿Qué opiniones se consideran en aumento y cuáles, en descenso?, o bien: ¿Qué partido va a ganar las próximas elecciones?”. Una pregunta de este tipo demostró ser mejor instrumento de predicción que la pregunta tradicional sobre las intenciones de voto en los dos elecciones para el Bundestag en 1965 y 1972 (no se midió en las elecciones de 1969)³.

En 1965, al igual que en 1972, durante los meses y semanas antes de las elecciones, los dos grandes partidos iban igualados en número de seguidores. No había pistas de quién sería el ganador final. Pero, inexplicablemente, en un primer momento, un cambio se presentó cuando llevamos a cabo la pregunta: “Por supuesto, nadie puede saber, pero quién personalmente cree que ganará las elecciones federales, que recibirá el mayor número de votos: el partido Demócrata-Cristiano o los socialdemócratas?”. El partido Demócrata-Cristiano aumentó del 33 por ciento en diciembre de 1964 al 44 por ciento en julio de 1965 y al 52 por ciento en septiembre de 1965. Sólo dos semanas antes de la fecha de elecciones, la pregunta sobre las intenciones de voto también mostró esta tendencia y el Partido Demócrata-Cristiano se adelantó con una ganancia neta de un 3 por ciento (figura 3).

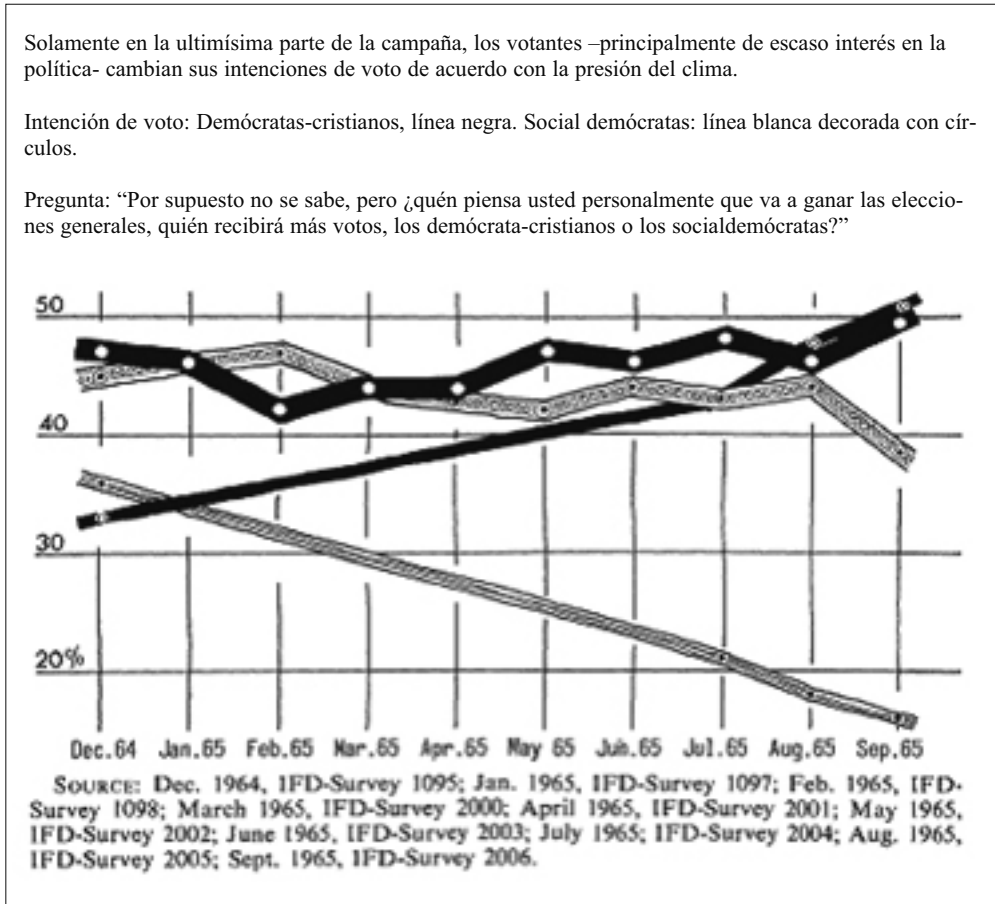
En 1972 el tiempo de observación fue mucho más corto debido a que la fecha de las elecciones fue alterada y tuvimos sólo seis semanas de campaña electoral. Pero incluso en este corto espacio de tiempo, el patrón de lo ocurrido en 1965 se repitió: La carrera muy igualada de los dos grandes partidos, sin cambios reconocibles, si el número de seguidores de ambos se medía con la pregunta sobre cómo votarían en las elecciones. Sin embargo, si el clima de opinión se medía con la pregunta: “¿Quién crees que ganará las elecciones?” encontrábamos un aumento constante de la expectativa de una victoria socialdemócrata. Por último, en la última fase de la campaña, el número de partidarios de los socialdemócratas también fue aumentando y el margen decisivo para la victoria en las elecciones se hizo observable (figura 4).

DISPOSICIÓN A DEFENDER LA PROPIA OPINIÓN

Sin una teoría de la opinión pública como la que he presentado, sería difícil de explicar el fenómeno que acabamos de exponer, de que los estudios basados en intenciones de voto muestran igualados a los grandes partidos, mientras que se observa un crecimiento constante en las expectativas de victoria para uno de ellos. Si observamos la hipótesis de la espiral de silencio, los hechos quedan claros: los partidarios de ambas partes pueden ser iguales en número, pero no son iguales con respecto a su confianza en el éxito final de su causa y, por tanto, no son iguales en su disposición a defender su causa. Los partidarios de un lado-el Partido Demócrata-Cristiano en 1965, los socialdemócratas en 1972-están dispuestos a defender sus posiciones. (Esto se puede demostrar para 1972.) Así, parecen más fuertes ante el observador de lo que son en realidad y esto, a su vez,

³ Una pregunta de este tipo se realizó en el estudio del condado de Erie, estudio en el que su poder de predicción fue reconocido, aunque suscitó problemas de interpretación. Cfr. Paul F. Lazarsfeld, et al, (1968: XIV).

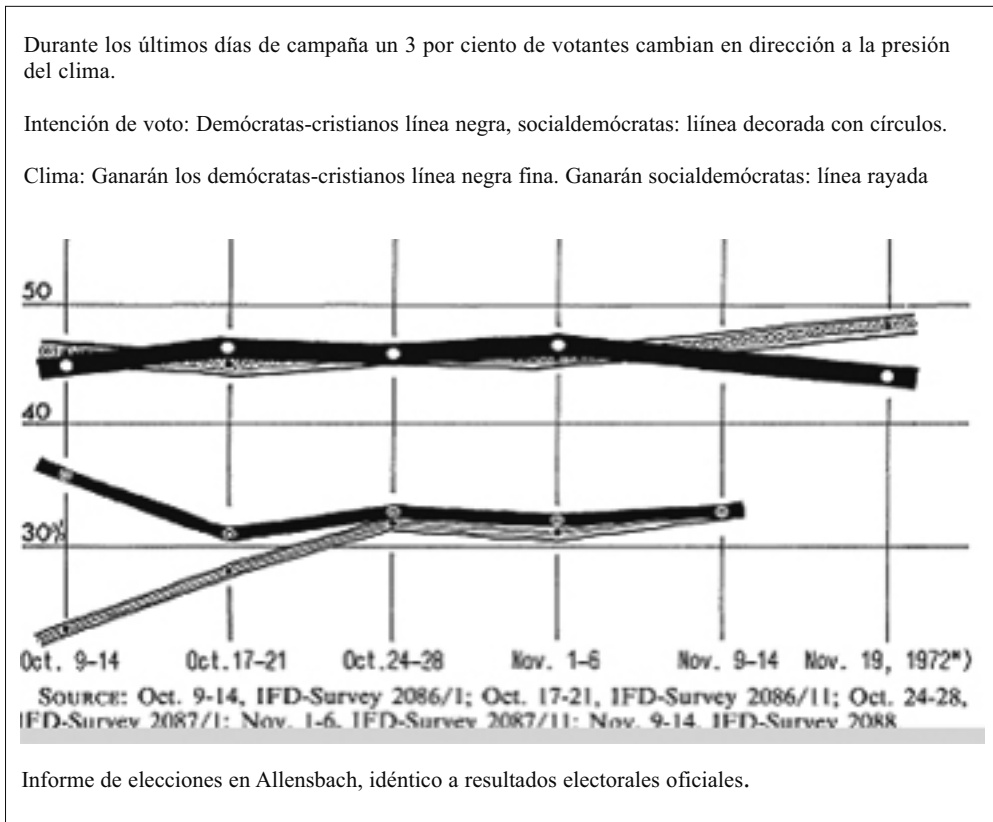
Figura 3.
Cambios en el clima de opinión en tanto las intenciones de voto expresadas permanecen invariables



induce a otras personas a adoptar una posición igualmente, mientras que la oposición se esconde más y más, y se retira al silencio.

Estas observaciones también contribuyen a la discusión del efecto de la publicación de resultados de encuestas en la formación de la opinión antes de las elecciones. El aumento constante de las expectativas de victoria para un bando no podía atribuirse a los resultados de igualdad virtual de los dos bandos en las encuestas que se publicaron. Por el contrario, si estas publicaciones hubieran influido en la formación de opinión, las expectativas con respecto a la victoria de una u otra parte deberían haber permanecido sin cambios, o, como máximo, el número de “indecisos” hubiera aumentado con ello. Dado que, de hecho, ocurrió lo contrario, que se desarrollaron expectativas mayores para un bando, —y en ese

Figura 4.
El patrón de 1965 se repite en 1972.
El clima de opinión cambia mientras la intención de voto sigue invariable



momento los resultados de encuestas no se habían publicado— este cambio tenía que ser debido a otras causas, por ejemplo, la observación de otras partes del entorno social.

A fin de medir hasta qué punto los partidarios de uno u otro lado están dispuestos a defender su opinión en el tema de los partidos políticos, es posible preguntar, antes de las elecciones, si la persona encuestada llevaría pins o pegatinas para el coche de su partido, o qué esfuerzos llevaría a cabo para convencer a los opositores o personas indecisas. Una pregunta que registra la disposición a mostrar la propia opinión —medida separadamente de antemano— y que resulta adecuada para todo tipo de objeto, y se ha utilizado continuamente desde 1971 por el Instituto de Allensbach, se formula del siguiente modo: “Asumiendo que debe viajar cinco horas en tren, y alguien en su compartimiento empieza a hablar de ... ¿Le gustaría hablar con esta persona o preferiría no conversar?” (Noelle-Neumann, 1974).

Siguiendo el método de partición de muestra, a, la mitad de los encuestados se les dice que el compañero de viaje en el tren es favorable al partido X o la opinión X, y a la otra mitad se le dice que ese compañero es contrario al partido o cuestión X. De esta manera obtenemos los siguientes cuatro hitos definitorios del clima de opinión:

- (1) Porcentaje de personas dispuestas a entrar en la conversación. Los resultados obtenidos hasta la fecha demuestran que este porcentaje no sólo depende de la dificultad o la abstracción del tema en discusión, sino también del interés o la prominencia del tema: Mayor o menor disposición a entrar en una discusión nos da una medida de la prominencia o saliencia del mismo. Uno de los valores más altos medidos hasta el momento se encontró en el otoño de 1975: El 58 por ciento de los encuestados estaban dispuestos a participar en una conversación sobre el tema más importante, la libertad o la igualdad.
- (2) La mayor voluntad de defender una opinión entre los diferentes grupos demográficos es una indicación de la cuota de cada grupo en la formación del clima de opinión.
- (3) El compromiso público adquirido por los opositores en algún asunto controvertido. Al principio y al final de los cambios en el clima de opinión, las minorías-la vanguardia y el núcleo duro-están más dispuestos a defender su opinión que la mayoría, mientras que durante la fase crítica, cuando el nuevo dictamen en realidad empieza a prevalecer, los que piensan que son, o serán en breve, la mayoría, están más dispuestos a hacerlo.
- (4) El grado en que la disposición a defender la propia opinión depende de si el compañero en la discusión está en un lado o en el opuesto del asunto.

Los defensores de todas las opiniones políticas reaccionan muy sensiblemente a las presiones del medio ambiente, como se muestra en el siguiente ejemplo con un cuarto sistema de medición. Entre 1974 y 1976, encuestamos en dos ocasiones acerca de la disposición a hablar con un defensor, o en la mitad de los casos, con un oponente de los socialdemócratas durante un viaje en tren de cinco horas. El clima de opinión en 1974 era favorable a los socialdemócratas. Durante este período el comportamiento de compromiso público de los partidarios del Partido Demócrata-Cristiano claramente dependía de si el conversador del tren era del mismo bando o del oponente, mientras que entre los seguidores de los socialdemócratas aparecía la despreocupada disponibilidad a discutir, con independencia de la posición política de su compañero de viaje.

El clima de opinión cambió en 1976 negativamente para los socialdemócratas, y de manera positiva para los demócratas-cristianos. Y en esta ocasión el cuadro resultante fue el opuesto: un examen sensible, entre los partidarios de la Socialdemocracia, sobre si el conversador del compartimento del tren fuera partidario u opositor al partido, y, por el contrario, entre los partidarios de la Democracia Cristiana, una disposición a discutir Independientemente de la actitud de los compañeros de viaje. Las mediciones realizadas en el momento mostraron el desarrollo, por ejemplo, de una disposición firme al compromiso público entre los partidarios de los socialdemócratas después de que Helmut Schmidt se convirtiera en Canciller en 1975, pero luego, una cada vez mayor precaución para evitar el aislamiento (cuadro 1). Con estos resulta-

dos la conjetura de que los partidarios de la izquierda (SPD) están en general más dispuestos a defender sus opiniones, se ve refutada. Esto no estaba claro en 1974, pues no existían observaciones de un período de tiempo prolongado.

Cuadro 1.
El cambio de clima Entre 1974 y 1976

	Favorables A Dem-Cristianos		Favorables A Socialdemo	
Otoño 1974	%	n	%	n
Dispuesto a participar en una conversación sobre el partido preferiblemente con un simpatizante	56	133	56	94
con un oponente	31	134	52	97
Primavera de 1976				
Dispuesto a participar en una conversación sobre el partido preferido con un simpatizante	46	41	60	103
con un oponente	44	117	32	76

FUENTE: Archivos Allensbach, IFD-Valoraciones 3010 y 3023.

NOTA: Es un signo de debilidad de un partido político el que un defensor se sienta inclinado a hablar de política con un simpatizante, pero no a participar en un debate similar con un oponente al partido. Es un signo de fortaleza, cuando un defensor está igual de dispuesto a discutir sobre su partido con simpatizantes y opositores. En el otoño de 1974, los demócrata-cristianos se sienten relativamente débiles. Están listos para entrar en conversación con simpatizantes, pero se sienten débiles si tienen que enfrentarse a oponentes. Los socialdemócratas están igualmente dispuestos a entrar en una conversación, tanto si están entre partidarios o entre adversarios. Dos años después, la situación se invierte. Los demócratas-cristianos han acertado distancias en el ínterin y tienen la misma disposición para hablar con los partidarios o los adversarios. Los socialdemócratas, que ahora se sienten relativamente débiles, están dispuestos a hablar sólo entre sus seguidores, pero ya no entre los opositores.

Estas reacciones sensibles no pueden simplemente interpretarse como el efecto del carro del vencedor. Las reacciones se explican mejor como intentos de evitar el aislamiento. Desde los primeros estudios sobre el voto, el fenómeno bien conocido de que tras unas elecciones victoriosas para un determinado partido, más personas afirman que votaron por el partido victorioso, de las que resultan del recuento oficial, se consideró el efecto del carro del vencedor. La realidad parece ser más complicada. Después de las elecciones para el Bundestag alemán de 1972, pudimos demostrar a través del análisis de panel, que no hubo una tendencia general a mantener que se había votado a favor del

victorioso Partido Social Demócrata. Esta tendencia apareció sólo entre los miembros de los grupos cuya mayoría había votado SPD, por ejemplo, los jóvenes y los trabajadores. Entre los miembros de los grupos que en general habían votado a favor de la Democracia Cristiana, la tendencia opuesta se podría demostrar, a saber, la “corrección” de la decisión de voto para el ajuste con el grupo propio, por ejemplo entre los mayores de cierta edad o gente de la clase alta, a favor de la Democracia Cristiana.

Por otra parte, los recuerdos desmesurados de votación al partido victorioso no permanecen estáticos tras el día de las elecciones, sino que se mueven en conjunción con los cambios en el clima de opinión. El grado de exageración o subestimación puede ser utilizado como indicador del clima de opinión. Si investigamos las relaciones de forma sistemática durante un período de tiempo más largo, incluso encontraremos casos en el recuerdo de votación favorable al vencedor de las elecciones se queda más lejos de la proporción real de votos para este partido. Así, en la República Federal de Alemania en 1965, menos votantes de los reales afirmaron haber votado a favor de cada uno de los dos grandes partidos.

Lo más notable es la sensibilidad de los datos resultantes de la utilización de indicadores del clima de opinión. ¿Qué piensa la mayoría de gente? ¿Qué opiniones van en aumento? Si una facción se considera representativa de la mayoría —con sólo un pequeño porcentaje de escépticos que ven su propia opinión en minoría social— y si esta facción también ve su futuro asegurado en mayoría, y apenas muestra incertidumbre en sus supuestos sobre el entorno social, sin duda debe considerarse como una indicación de que se darán futuros desarrollos positivos. Lo mismo ocurre a la inversa con la incertidumbre en la otra facción, en la cuestión de la situación en mayoría o minoría, que pueden experimentar como inseguridad, y que a menudo evadirán una respuesta diciendo estar “indecisos”. Esta incertidumbre nos conduce al pronóstico de la derrota de esa facción (Cuadros 2a y 2b).

Cuadro 2a.
Las facciones ganadora y perdedora difieren en su confianza en sí mismas

Pregunta. “Al margen de su propia opinión: ¿le parece que en Alemania la gente está a favor o en contra de la pena de muerte?”

Marzo 1971

	Opositores a la pena de muerte Bando ganador (n: 280):	Partidarios pena muerte Bando perdedor (n = 175)
La mayoría de la gente apoya la pena de muerte	12	38
La mayoría de personas están en contra de la pena de muerte	64	19
Las opiniones están divididas mitad y mitad	15	29
Imposible decir	9	14
	100	100

FUENTE: Archivos Allensbach, IFD-Encuesta de 2069.

Cuadro 2b
Las facciones ganadora y perdedora difieren en su visión del futuro.

Pregunta: "¿Cree usted que en pocos años la pena de muerte podría ser reintroducida, o cree usted que eso es improbable?"		
<i>Marzo 1971</i>		
	Opositores a la pena de muerte Bando ganador (n=280)	Partidarios pena muerte Bando perdedor (n=175)
La pena de muerte podría ser reintroducida	5	28
Improbable	79	44
Imposible decir, sin opinión	16	28
	100	100

FUENTE: Archivos Allensbach, IFD-Encuesta de 2069.

NOTA: En 1972 la facción "ganadora" podía tener la mayoría relativa.

VARIACIONES DE LA AMENAZA DEL AISLAMIENTO

¿Podemos demostrar que es realmente el miedo al aislamiento lo que produce la tendencia a guardar silencio? Con este fin, desarrollamos una prueba de comparación en la que la mitad de los encuestados tenía que reaccionar ante la presión normal del clima de opinión, mientras que la otra mitad era situada ante la controversia y la posible amenaza de aislamiento. La prueba se diseñó como un experimento de campo de acuerdo con el método de división de muestra. Tomamos como caso el consumo de tabaco en presencia de los no fumadores. Las siguientes preguntas fueron utilizadas en una encuesta de población con cerca de 2.000 entrevistas:

1. Una pregunta para identificar a los fumadores, clasificados en fumadores de cigarrillos, pipas, cigarros, y el número medio de cigarrillos, pipas, cigarros que se fumaba de media a diario.
2. Una pregunta de actitud: "Hay muchas ocasiones en que fumadores y no fumadores coinciden, y entonces surge la pregunta: ¿deben renunciar los fumadores a fumar o sencillamente seguir haciéndolo? Aquí, en esta lista, tiene usted dos puntos de vista. ¿Cuál es su opinión? ¿Con qué punto de vista está usted de acuerdo? Los dos puntos de vista que figuran son los siguientes: En presencia de los no fumadores un fumador debe absolutamente abstenerse de fumar, es muy molesto tener que respirar humo para los demás... Y. No se puede exigir que un fumador renuncie completamente a fumar delante de no fumadores. No es tan molesto para los no fumadores".
3. La pregunta que introduce el factor experimental, que se plantea solamente a la mitad de los encuestados, consiste en un test de completar frases que muestra a dos

personas en una conversación. Una persona dice: “Creo que los fumadores son desconsiderados. Obligan a los demás a respirar el humo nocivo”. La otra persona comienza con las palabras: “Bueno, yo pienso...”. Se pide al entrevistado que termine la frase. Ochenta y ocho por ciento de los encuestados asienten a esta petición. En este punto, no es relevante el resultado de las frases completadas.. El test de completar frases se eligió sólo para reforzar el estímulo de agresión a través de la presión para que se dé una respuesta. La prueba de completar frases no se lleva a cabo con el grupo de control. De acuerdo con el método de votación dividida (Cantril, 1947; Noelle- Neumann, 1970) los grupos experimental y de control se dividen al azar y por tanto son estadísticamente iguales.

4. Para ambos grupos de encuestados se plantea la pregunta sobre su disposición a hablar: “Supongamos que usted tiene un viaje en tren de cinco horas y alguien en su compartimento empieza a hablar y dice: “En presencia de los no fumadores, un fumador debe renunciar a fumar por completo “. “¿Le gustaría participar en la conversación con esta persona, o no especialmente? “ Las Categorías de las respuestas son: Me uniría a la conversación- No especialmente-Estaría indeciso.
5. Para ambos grupos de encuestados, la pregunta sobre su evaluación del entorno social: “Independientemente de su propia opinión, ¿cómo cree que la mayoría de la gente se siente: ¿La mayoría de las personas en la República Federal de Alemania son de la opinión de que los fumadores deben renunciar a fumar en presencia de los no fumadores, o que deben sentirse libres para fumar si lo desean? “

Quisimos poner a prueba la hipótesis de que los fumadores que defienden el derecho a fumar en presencia de los no fumadores son más propensos a permanecer en silencio si la amenaza a aislarse con esta actitud se les hace especialmente presente (Cuadro 3). Con la ayuda de esta prueba se puede observar, entre los fumadores, así como entre los no fumadores, nuestra afirmación inicial en la tesis 4: “Los individuos que, al observar su entorno social, notan que su opinión personal se está extendiendo, exhibirán esta opinión con mucha confianza personal en público”. El Cuadro 4 muestra los hallazgos entre los no fumadores.

Cuadro 3
Prueba de la hipótesis del silencio ante la amenaza de aislamiento.

Fumadores que reclaman derecho a fumar en presencia de no fumadores		
	Sin amenaza de aislamiento (n = 225)	Ante amenaza de aislamiento (n = 253)
Encuestados dispuestos a conversar sobre el tema	48,4	39,5
Encuestados no dispuestos a hacerlo	41,3	45,1
Indeciso	10,3	15,4
	100,0	100,0

Cuadro 4.
Prueba de la hipótesis del silencio: cuando existe apoyo a la propia opinión.

No fumadores que exigen a los fumadores abstenerse en su presencia		
	No fumadores sin apoyo de un partidario (n = 330)	Con apoyo de un partidario agresivo (n = 197)
Encuestados dispuestos a conversar sobre el tema	37,3	48,5
Encuestados no dispuestos a discutir	50,6	36,7
Indecisos	12,1	14,8
	100,0	100,0

UN INSTRUMENTO PARA MEDIR LA POLARIZACIÓN

Como otra sugerencia metodológica basada en la Teoría De La Opinión Pública que aquí se propone, mencionamos la elaboración de un instrumento para medir la polarización. Comenzamos con la siguiente hipótesis: Cuanto más cruda es una controversia, los partidarios de puntos de vista opuestos más se evitan mutuamente. Cuanto más se evitan los puntos de vista opuestos entre sí, más diferentes son las estimaciones del clima de opinión, pues se juzga más y más sobre la base de las impresiones en círculos sociales diferentes⁴. El instrumento se muestra mediante el caso de la campaña electoral federal de 1976. La pregunta de la encuesta sobre el clima de opinión para el Partido Demócrata Cristiano se empleó anteriormente. Se dice: “Independientemente de su opinión personal, ¿cree que la mayoría de las personas en la República Federal son favorables al Partido Demócrata Cristiano, o no?”

Para medir la congruencia o distancia de las evaluaciones del clima de opinión entre los partidarios y opositores al Partido Demócrata Cristiano, utilizamos la medida de discrepancia ($D = \text{raíz de sumatorio de } d \text{ al cuadrado}$) introducida por Osgood, Suci y Tannenbaum (1957). Así se puede demostrar que durante el año electoral de 1976 las nociones acerca de un clima favorable o desfavorable de la opinión para el Partido Demócrata Cristiano se desviaron cada vez más una de la otra (Tabla 5).

⁴ Esta es una exposición abreviada que hace hincapié en la evaluación del clima de opinión a través de contactos u observaciones personales. De hecho, sin embargo, los medios de comunicación desempeñan un papel importante para la evaluación del clima de opinión. Esta conexión sólo puede analizarse a fondo en una descripción más detallada de este instrumento de medición de la polarización.

Las mayores medidas de polarización mostradas por la discrepancia en afirmaciones sobre el clima surgieron en las opiniones en torno al clima sobre el canciller Willy Brandt en enero de 1971 (D = 78,7) y para los tratados con los Países del Este (D = 71,1). Una discrepancia especialmente baja en intensidad se dio en abril de 1976 con la cuestión de si se admitía o no a un miembro del Partido Comunista como juez (D = 12.2).

Cuadro 5.

La polarización de opiniones sobre Democracia Cristiana en el año 1976 según la creciente discrepancia de las evaluaciones de clima de opinión por partidarios y opositores

Pregunta: "Independientemente de su opinión personal, ¿cree que la mayoría de las personas en la República Federal son favorables al Partido Demócrata-Cristiano?"

	Partidarios Partido Demócrata Cristiano			Oponentes Partido Demócrata Cristiano		
	Enero	Junio	Sept 1976	Enero	Junio	Sept 1976
	(n=258)	(n=179)	(n=331)	(n=229)	(n=244)	(n=279)
La mayoría es favorable	62	66	70	17	18	12
La mayoría no es favorable	11	4	6	37	32	49
Indecisos	27	30	24	46	50	49
	100	100	100	100	100	100
Discrepancia de cuotas del clima de opinión	Enero 1976 Junio 1976 Sept 1976					
	D 55,3	D59,7	D71,3			

CONCLUSIÓN

Si definimos la opinión pública como la opinión controvertida que uno es capaz de expresar en público sin caer en el aislamiento, y si observamos la tendencia de los individuos a evaluar el clima de opinión y sus tendencias, a fin de no quedar aislados del mismo, obtenemos nuevas herramientas para medir la opinión pública a través de la investigación mediante encuestas:

1. Las mediciones que muestran cómo cada encuestado evalúa el clima de opinión y su futuro desarrollo. Estas mediciones demuestran ser más sensibles a los cambios, que las preguntas tradicionales sobre las propias opiniones del entrevistado.
2. Mediciones de la disposición personal a defender las propias opiniones, que muestran la confianza en sí mismos-o la falta de ella-sobre la base de percepciones o sentidos cuasi-estadísticos de la distribución de las mayorías y las tendencias de las minorías.

La disposición a participar en conversaciones bajo condiciones que varían, sirve como una indicación del grado de confianza en la situación en el lado ganador. Esta confianza, a su vez, influye en el clima de opinión en un proceso en espiral.

3. Una medición de la polarización entre los partidarios de puntos de vista opuestos muestra el proceso mediante el cual se forman dos bandos, cuyos miembros se evitan entre sí y buscan escuchar sólo a los miembros de su propio sector. El sentido o percepción cuasi-estadístico se ve así perturbado.

Los ejemplos de las encuestas entre 1965 y diciembre de 1976 demuestran que tales instrumentos registran y miden los cambios de manera no obstructiva e incluso predicen los desarrollos futuros del clima de opinión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLPORT, Floyd H. 1937 "Towards a science of public opinion., *Public Opinion Quarterly* 1:7-23.
- CANTRIL, Hadley 1947, *Gauging Public Opinion* Princeton: Princeton University Press.
- FILEDS, James M., y HOWARD Schuman 1976-1977 "Public beliefs about the beliefs of the public." *Public Opinion Quarterly* 40:427-448.
- LAZARSELD, Paul F., BERNARD BERELSON, GAUDET y HAZEL 1968 *The People's Choice*. Nueva York: Columbia University Press.
- NOELLE-NEUMANN, Elisabeth 1970 "Wanted: rules for wording structures questionnaires" *Public Opinion Quarterly* 34:191-201.
- 1974 "La espiral del silencio. Una teoría de la opinión pública". *Journal of Communication* 24:43-51.
- O'GORMAN, Hubert, con STEPHEN L. Garry 1976-77 "Pluralistic ignorance-areplication and extension". *Public Opinion Quarterly* 40:449-458.
- OSGOOD, Charles E., J. George SUCI y PERCY H. Tannenbaum 1957 *The Measurement of Meaning* Urbana: Universidad de Illinois.

RESUMEN

La teoría de la Espiral del Silencio puede constituir una nueva herramienta para medir los cambios en la opinión pública. La medición de la evaluación individual del clima de opinión y de la confianza en la exhibición de la propia opinión documentan los procesos mediante los cuales los bandos o partidos perdedores se mantienen en un silencio creciente en tanto que los partidos y grupos ganadores son sobrevalorados por ello.

Palabras clave: espiral del silencio, opinión pública, política, clima de opinión.

ABSTRACT

New tools for measuring changes in public opinion can be derived from the theory of the spiral of silence. Measures of individual assessment of the climate of opinion and of confidence about showing one's own opinion document the processes by which the losing side falls increasingly silent and the winning side is therefore overrated.

Key words: Theory of the Spiral of Silence, public opinion, opinion's climate, politics, society.

RÉSUMÉ

De nouveaux outils pour mesurer des changements de l'opinion publique peuvent être dérivés de la Théorie de la spirale du silence. Des mesures de l'évaluation individuelle du climat de l'opinion et de la confiance du sujet pour montrer son opinion documentent les processus par lesquels le côté perdant tombe de plus en plus silencieux et le côté de gain est donc surestimé.

Mots clé: Spirale de Silence, opinion publique, clima d'opinion, politique, société.