Pontificia Universidad Católica Argentina

Biblioteca digital
de la Universidad Católica Argentina

Baquerin de Riccitelli, María Teresa; Scaricabarozzi, Rossana

Una aproximación al concepto de la percepción de riesgo. La participación de los medios de comunicación

Ecos de la Comunicación Año 6 Nº 6, 2013

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.
La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Baquerin de Riccitelli, M. T., Scaricabarozzi, R. (2013). Una aproximación al concepto de la percepción de riesgo : la participación de los medios de comunicación [en línea]. *Ecos de la Comunicación*, 6(6). Disponible en: http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/aproximacion-concepto-percepcion-riesgo.pdf [Fecha de consulta:....]

Una aproximación al concepto de la percepción de riesgo. La participación de los medios de comunicación

María Teresa Baquerin de Riccitelli*
Rossana Scaricabarozzi**

Recibido: 30/8/2013
Aprobado: 20/9/2013

* Directora del Instituto de Comunicación Social, Periodismo y Publicidad de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Doctora en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la misma universidad.

** Abogada (UBA). Técnica Superior en Periodismo (UCA). Magíster en Sociología (UCA). Doctoranda en Sociología (UCA). Doctoranda en Comunicación (UNLP). Dedicación Especial Docente, Facultad de Ciencias Sociales, Políticas y de la Comunicación (UCA).

Resumen

Este trabajo intenta indagar cómo la percepción de riesgo de personas y grupos aparece condicionada por características propias de una cultura de masas hegemónica donde los medios de comunicación cumplen un rol destacado. El análisis de algunas de las teorías de la comunicación nacidas en los Estados Unidos, en la década del setenta, permite relacionar la percepción de riesgo con la construcción noticiosa de la realidad, con la jerarquización o desvalorización de ciertos tópicos, con la posibilidad de cultivar representaciones del entorno y con la distribución del conocimiento. El propósito del presente estudio es definir el concepto de percepción de riesgo y describir cómo se manifiesta en las teorías seleccionadas.

Palabras clave:
percepción de riesgo, dependencia de los medios, brecha del conocimiento, newsmaking, agenda setting.

Abstract

This study attempts to investigate how the risk perception of individuals and groups appears to be conditioned by particular characteristics of an hegemonic mass culture where the media plays an important role. The analysis of some theories of communication, which were born in the United States of America in the 70's, allows to relate the risk perception with the newsworthy construction of reality, nesting or impairment of certain topics, with the possibility of growing environmental representations and the distribution of knowledge. The purpose of this study is to define the concepts of risk perception and describe how it manifests in selected theories.

Key words:
social risk perception, media dependency, knowledge gap, newsmaking, agenda setting.

Introducción

El presente artículo busca definir el concepto de percepción de riesgo y ubicarlo en el ámbito de la sociología de la comunicación. La pregunta inicial es: ¿qué significa el riesgo para una sociedad determinada? Partimos entonces del supuesto de que el ser humano considera, de modo muy diferente, las características propias de los peligros y de que la percepción de riesgo es un fenómeno propiamente social. En una sociedad con una compleja división social del trabajo en la que, cada vez más, las personas dependen de las fuentes y los recursos controlados por el sistema de medios para conocer acerca del mundo y saber cómo actuar e interactuar en él, los medios masivos de comunicación cumplen un rol clave en la construcción, circulación e internalización de sentidos.

Esta característica propia de una cultura de masas nos conduce a indagar cómo aparece definida la percepción de riesgo en las diferentes teorías que estudian los efectos de los medios en el público.

1. Objetivos

Nuestro objetivo es analizar el concepto de riesgo a través de un recorrido por las diferentes teorías de la comunicación aparecidas en la década del setenta en los Estados Unidos. Estos abordajes que han trabajado la problemática de los efectos a largo plazo han mencionado la noción que nos ocupa tanto en la perspectiva de los emisores como de los receptores. De ahí que nos interesa conocer cómo se define la percepción de riesgo en planteos vinculados al proceso de producción y recepción de los mensajes. Por lo tanto, se considerarán las posibles relaciones existentes entre la percepción de riesgo y la construcción de la noticia, el encuadre y el relato que hacen circular los emisores. Y, asimismo, se indagará cómo gravitan las condiciones sociales e individuales en dicha percepción. Es decir, en las representaciones del entorno y en los niveles de conocimiento sobre diferentes temas que tiene la audiencia del concepto de percepción de riesgo.

2. Acerca de los orígenes

El estudio de la percepción de riesgo se origina en la preocupación por evaluar, a través del análisis probabilístico y estadístico,

la posibilidad de riesgos "creados por el hombre" –actividades industriales o tecnológicas– y los "creados por la naturaleza" –en los que el quehacer humano también influye, en la medida que puede gestionar la prevención, emergencia o posaccidente– (Prades López y González Reyes, 1999: 4).

Sin embargo, el incremento en la percepción pública del riesgo no suele ser proporcional a los niveles de riesgo reflejados por los diferentes estudios. La población se caracteriza por acusar una diferencia marcada en relación con los criterios de los expertos. En especial, los riesgos creados por el ser humano tienen baja posibilidad de ocurrencia; aunque, en muchas oportunidades, producen consecuencias irreversibles para la población en general (Fynn y otros, 1993)[1].

La discrepancia existente entre la valoración de los expertos y la propia de la opinión pública parece responder a dos factores centrales: a) la falta de información objetiva del público; y b) el papel de los medios masivos de comunicación, que en algunos casos sobreestiman el riesgo y se ubican en un lugar de confrontación con la industria. A modo de ejemplo, Prades López y González Reyes (1999: 4-5) señalan que el accidente ocurrido en Three Mile Island[2] puso de manifiesto esta diferente evaluación de los medios con respecto a los hechos que representan un riesgo para la sociedad.

En consecuencia, podríamos considerar que un planteamiento en términos de "riesgo objetivo" (sobre el que se pueda prevenir o informar) o "riesgo subjetivo" (sin validez científica alguna) no representaría un aporte. Las acciones humanas o los acontecimientos naturales que significan un riesgo para algunos actores sociales pueden no serlo para otros. Puesto que los grupos sociales difieren entre sí a partir de las ideas y creencias sobre las que edifican su visión de la realidad, estamos frente a un fenómeno investido de los particularismos propios de cada sociedad. En esta línea, Pidgeon y otros (1992: 88-134)[3] entienden que la percepción de riesgo ostenta múltiples dimensiones. Se trata de un fenómeno de carácter humano y social. Lo dicho supone tomar en cuenta las diferencias individuales que operan en los diversos aportes de sentido producidos por las personas. Es decir: un peligro concreto adquiere significados distintos en función de los diferentes sujetos y contextos.

Por lo tanto, en una primera aproximación, podemos formular la siguiente hipótesis: la percepción consiste en un proceso de mediación (o resignificación) a partir de las creencias, valores,

[1] FYNN, J.; SLOVIC, P.; MERTZ, C. K. (1993), "Decidedly different: expert and public views of risks from a radioctive waste repository", en *Risk analysis*, vol. 13 (6), págs. 643-648. Obra citada en Prades López y González Reyes (1999: 4). Un ejemplo es la actividad vinculada a la energía nuclear en todas las fases del ciclo de combustible y, particularmente, el caso de los residuos (Fynn y otros, 1993).

[2] Se trata del hecho ocurrido el 28 de marzo de 1979 en la central nuclear de Three Mile Island, ubicada en el Estado de Pensilvania, en los Estados Unidos. Por accidente se cerraron las válvulas que se encontraban detrás del circuito secundario de refrigeración del segundo reactor. La situación tenía la capacidad de poner en riesgo el medio ambiente en general y provocar, a su vez, un estado de emergencia colectivo. Y si bien nunca se sabrá con certeza cuán grave fue realmente el incidente obligó al gobierno estadounidense a crear una comisión investigadora para tranquilizar a la opinión pública (Verón, 2002).

[3] PIDGEON, N.; HOOD, C.; JONES, D.; TURNER, B.; GIBSON, R. (1992), "Risk perception", en *Risk: analysis, perception and management*, Londres, Royal Society, págs. 89-134. Obra citada en Prades López y González Reyes (1999: 5).

actitudes y opiniones existentes en cada comunidad, que opera atribuyendo sentidos diferentes a la idea de riesgo o al riesgo en sí.

Para cumplir con el objetivo de definir la percepción de riesgo resulta oportuno comenzar revisando las contribuciones realizadas por Beck a lo largo de sus trabajos acerca del concepto sociológico de riesgo. Según este autor, el riesgo consiste en un estado particular entre dos extremos representados por la "seguridad" y la "destrucción". Por ende, la percepción que se tenga de una amenaza determina el pensamiento y la acción que ha de adoptar el actor social. De esta forma, el riesgo aparece condicionado por la percepción cultural y la definición que se elabore a su respecto. Siguiendo a Van Loon, Beck señala que, en esta era de reproducción cibernética, los riesgos constituyen una peculiar realidad definida en términos de un "haciéndose-real" (Beck, 2000: 10). Lo antedicho supone que el riesgo puede ser comprendido a través de las mediaciones que pueda suscitar, entendidas éstas como atribuciones de sentido (o experiencia) frente a una determinada realidad.

Dentro de estas mediaciones ubicamos al sistema de medios y su capacidad de generar significados, que es mayor en temas alejados por lo específicos o distantes a la experiencia del público, y menor cuando el tópico en cuestión compete a su vida cotidiana. Como ejemplo recordamos la pandemia de la gripe A, en la Argentina[4].

La posibilidad de los medios de comunicación de hacer visible el virus H1N1 permitió que los públicos de diferentes características sociodemográficas comprendieran los alcances del riesgo que porta la enfermedad. Pero también reveló cuán vinculado está el "haciéndose real" (o cobrando realidad) de la influenza en los medios junto con la posible mediación que puedan elaborar los actores. De tal manera, a partir del momento en que las personas conocían los peligros a los que se exponían al contraer gripe A, sus modos de vivir se modificaron en virtud de una serie de decisiones[5]. El acceso al conocimiento sobre las formas de contraer la enfermedad generó conciencia de peligro y su consecuente riesgo. Es por ello por lo que, siguiendo a Beck, cuando la inmaterialidad de un riesgo comienza a adquirir fisonomía hasta transmutar en un hecho tecno-social, deviene en crisis (Beck, 2000: 11). Esta determina que las personas afronten los desafíos propios de la vida cotidiana en base a un conocimiento que es construido y distribuido, en buena parte, por el sistema de medios.

[4] Durante el invierno de 2009, el público argentino fue destinatario de distintas construcciones discursivas que versaban sobre la supuesta entidad del virus de la mencionada gripe y los peligros que podría traer aparejado. Los datos publicados en la página web del Ministerio de Salud local señalaban que la influenza (o gripe A) era un nuevo virus (H1N1), que se detectó por primera vez en seres humanos en los Estados Unidos y México, en abril del referido año, y que afectaba a la población de más un centenar de países en el mundo. El hecho de que las personas no tuvieran defensas contra el virus, por ser un organismo desconocido, determinó su fácil diseminación hasta convertirse en una pandemia.

[5] Tales como lavarse frecuentemente las manos, evitar acercarse a personas con síntomas de gripe, no saludar con besos ni dar la mano, etcétera.

Conforme a esta idea, algunos riesgos existentes suelen escapar a la percepción cotidiana por su condición de "latentes" e "inmanentes". Por tanto, es necesario hacerlos visibles de manera clara. De ese modo, se pueden convertir en una amenaza real, que estará alimentada por razones científicas, pero que también se nutrirá de valores y símbolos propios de cada cultura. Esto implicaría que los riesgos participan de una condición dual: son reales y, al mismo tiempo, cobran forma a través de la construcción social de la que proceden y de la percepción que se tenga de ellos. Esta mezcla, a la que Beck denomina "moralidad matematizada", se compone de evaluaciones que, por un lado, provienen de las construcciones de los medios y, por otro, del desconocimiento en el presente de una amenaza futura (Beck, 2000: 13-16).

3. Vías de interpretación de la percepción de riesgo

La consulta bibliográfica nos acerca a diferentes interpretaciones para el estudio de la percepción de riesgo. A los fines de este trabajo, se eligen tres, pero se hace constar que hay otras explicaciones posibles. El objetivo también es plantear algunos elementos claves para explorar un nuevo modelo de representación de la realidad con respecto a la percepción de riesgo.

Las preguntas a responder son: ¿por qué los actores sociales adoptan ciertas conductas frente a la posibilidad de convertirse en víctimas de un peligro existente? ¿Qué ponderan en esa situación? ¿Y cuáles son los aspectos esenciales de dicho fenómeno?

3.1. Tipos de paradigmas

El "paradigma psicométrico" considera que las estructuras y estrategias cognitivas utilizadas por los sujetos en la compresión del fenómeno no varían a través de las culturas. Pero la posibilidad de medir la percepción del riesgo a través de variables psicométricas, tal como ha intentado el Grupo de Oregón y diversos estudios empíricos realizados en los Estados Unidos y otros países, revela dos aspectos cuestionables: la adopción de una postura etnocentrista en el tratamiento del concepto; así como también el desconocimiento de que las estructuras y estrategias cognitivas empleadas por los sujetos son presa de la diversidad cultural (Prades López y González Reyes, 1999: 6).

El "paradigma de la amplificación social del riesgo" contempla, por su parte, que los sujetos no tienen experiencia directa con los riesgos a los que están expuestos diariamente. La relación con el riesgo –que se traduce en el conocimiento del peligro– y las actitudes sociales consecuentes se establecen a través de la información que los individuos reciben de distintos canales; es decir, relaciones interpersonales, líderes de opinión, medios masivos de comunicación, otras instituciones, etcétera. Estos elementos pueden atenuar o ampliar el riesgo percibido por el actor social (Prades López y González Reyes, 1999: 7).

Para quienes se pronuncian por el "paradigma de la teoría cultural", la percepción de riesgo es un proceso social. Cada sociedad elige de manera selectiva sus propios riesgos, debilita algunos y enfatiza otros. No hay un riesgo objetivo de carácter natural. Al contrario, se trata de una construcción social (Prades López y González Reyes, 1999: 6-7).

Parece adecuado describir un modelo que haga hincapié en la construcción social de la percepción de riesgo, siempre que la consideremos una categoría ontológica diferente al riesgo en sí. El primer aspecto a tener en cuenta entonces es que la percepción no es propia de la naturaleza. Es decir, no tiene la posibilidad de existir fuera del ser humano. Estamos ante una construcción históricamente elaborada que participa de aspectos objetivos y subjetivos. Lo antedicho implica que las personas crean realidad a través del sentido subjetivo que le atribuyen a sus diferentes acciones cotidianas. Pero esa realidad, a su vez, se les impone simultáneamente y las transforma en miembros de este mundo (Labourdette, 2003: 121).

Siguiendo a Berger y Luckmann, la percepción de riesgo sería entonces una realidad social y construida (objetiva y subjetiva al mismo tiempo) que cobra vida en diversas manifestaciones culturales. Luego, ese bloque de prácticas culturales es parte de una manera de representar el riesgo, heredada y construida por los actores sociales a través del tiempo, que adquiere sentido en tanto se manifiesta, subjetivamente, en conductas consecuentes (Labourdette, 2003: 122).

Al llegar a este punto es necesario reparar en la incidencia que tienen las diferentes representaciones sobre el peligro en orden a dar forma al imaginario colectivo; porción de realidad que, al igual que cualquier otra, no surge espontáneamente de la naturaleza. Al contrario, es construida socialmente en medio de un proceso dialéctico capaz de producir sentido mientras haya sociedad.

En resumen: la mayor parte de nuestras ideas y nuestras tendencias –al igual que las de cualquier sociedad con respecto a cómo concebir el tema que nos ocupa– no son producto de nuestra creación, sino que se nos imponen desde una externalidad construida e histórica (Durkheim, 1998: 59). En ello radica, desde nuestra perspectiva, la imposibilidad de crear un concepto de riesgo que prescinda del factor social.

Hasta aquí se ha procurado definir el concepto de percepción de riesgo y enumerar, aunque parcialmente, diferentes marcos interpretativos. En el punto siguiente se intentará describir cómo es utilizado en distintas teorías de la comunicación que estudian los efectos cognitivos y acumulativos de los medios.

4. La percepción de riesgo: un concepto compartido por distintos abordajes teóricos

La sociedad es una fábrica de "edificación de mundos" que deriva del ansia humana de significado. Al decir de Berger, el *nomos* u orden significativo de la realidad es una herramienta para vencer el "terror" que provocaría un mundo desprovisto de aquél (Berger, 1971: 13).

Pero lo cierto es que, en un mundo construido socialmente, los relatos que pretenden dar forma a la presencia del riesgo ya no solo provienen del brujo de la tribu o del más anciano del grupo familiar. Según se ha dicho, nuestro supuesto es que el subsistema de medios desarrolla un rol clave en dicha construcción, lo que nos permite reflexionar en torno a las teorías que estudian la relación medios-público en el largo plazo. Tanto aquellas que procuran desentrañar de qué manera y con qué alcances los mensajes masivos son capaces de hacer percibir riesgo entre los receptores a partir de la existencia (real o aparente) del peligro; como los planteos que consideran que la percepción de riesgo cultiva representaciones y genera efectos en el conocimiento del entorno.

4.1. Percepción de riesgo y dependencia del sistema de medios

En primer lugar intentaremos describir la percepción de riesgo desde la teoría de la dependencia de los medios. Este planteo,

elaborado por Ball-Rokeach y De Fleur, sostiene que, en una sociedad signada por una compleja división social del trabajo, las personas dependen de la información que circula masivamente por los diferentes canales mediáticos para conocer, actuar e interactuar. Para citar a Ball-Rokeach: "Los objetivos constituyen la dimensión clave de la motivación de los individuos en el sistema de comunicación" (Ball-Rokeach, 1985: 494). El hombre necesita conocerse a sí mismo y al entorno social en el cual está inmerso. Y utiliza los conocimientos adquiridos para orientar sus acciones frente al resto de los actores sociales (Ball-Rokeach y De Fleur, 1993: 390).

Este planteo teórico realiza un enfoque macro en donde los medios masivos de comunicación suponen relaciones complejas. La variable entorno social se transforma justamente en un elemento central para evaluar todos los contextos que entran en relación al momento de alcanzar los objetivos de conocimiento y orientación por parte de las personas (Ball-Rokeach, 1985: 498-499)[6].

Los entornos sociales problemáticos afectan el nivel de dependencia del individuo con respecto al sistema de medios y aparecen definidos por dos características esenciales: la ambigüedad y el grado de amenaza (Ball-Rokeach, 1998: 19). La autora sostiene que la mayoría de los individuos notará un incremento de la dependencia hacia las fuentes productoras de información "cuando los principales aspectos de sus entornos sean ambiguos, insuficientemente predecibles o incomprensibles" (Ball-Rokeach, 1985: 500). En efecto, si no podemos interpretar lo que sucede en algún o algunos aspectos de nuestro escenario habitual, estamos frente a un problema de orden cognitivo que produce alteraciones de tipo afectivo y debilita nuestro accionar frente al entorno (ídem).

Ball-Rokeach y De Fleur (1993: 403) explican que "la ambigüedad es ante todo un problema de información". Esta puede ser penetrante, cuando el individuo es incapaz de definir una situación social; o enfocada (concentrada), si la falta de capacidad radica en no poder determinar cuál es la acción apropiada ante una situación conocida (Ball-Rokeach, 1973)[7]. Es entonces altamente probable que cada vez que las personas carezcan del conocimiento necesario para dotar de significado a la realidad, el sistema de medios se transforme en una fuente de información vertebral dado que, en el marco de las sociedades contemporáneas, dispone de los recursos suficientes para crear significado frente a la realidad.

[6] Dejamos de lado el objetivo del entretenimiento ya que no resulta de interés para los fines del presente trabajo.

[7] BALL-ROKEACH, S. J. (1973), "From pervasive ambiguity to a definition of the situation", en: Sociometry, vol. 36, págs. 378-89. Obra citada en Merskin (1999: 82).

En tal sentido, Merskin (1999: 82) advierte que los medios son confiables y están dotados de un gran poder para llevar adelante dicha tarea.

Yendo ahora al concepto que nos ocupa, la percepción de riesgo provocada por la existencia de un peligro hace que los individuos sientan la necesidad de reducir la ambigüedad en orden a poder definir y estructurar la realidad. De ahí que el riesgo percibido y la consecuente ambigüedad conformen una precondición de la dependencia de los medios. A modo de ejemplo, la aparición de cualquier enfermedad ocasiona una demanda de información que los medios proporcionan en forma inmediata y masiva. Para citar un caso argentino, la reaparición del "dengue"[8], en 2009, provocó una reacción de dependencia generalizada ante la percepción de riesgo de una enfermedad; sobre todo, teniendo en cuenta que el llamado dengue hemorrágico, según datos publicados por el Ministerio de Salud, puede conducir a la muerte si el paciente no es atendido de manera inmediata. Así, la página web del citado ministerio hace pública que la única forma de prevenir el dengue es impedir la presencia del mosquito transmisor dentro de las viviendas o cerca de ellas.

Es oportuno detenerse también en cómo opera otra causal creadora de percepción de riesgo: la amenaza. Loges (1994)[9] señala que ésta constituye un riesgo en potencia conformado por tres dimensiones constitutivas: peligro, conjetura y vulnerabilidad personal. El peligro consiste en la exposición a la pérdida o al daño frente a un riesgo; la conjetura es una suposición basada en probabilidades ignoradas; y con la denominación de vulnerabilidad personal se hace alusión al grado en que cada persona se siente expuesta a ese peligro. Cada uno de los citados componentes contribuye a crear en los individuos un estado de percepción de riesgo frente a los posibles efectos resultantes de una amenaza. Y esta situación puede ser causante, a su vez, de una eventual dependencia frente a los discursos que hacen circular los sistemas masivos de información. De esta forma, frente a la amenaza causada por crisis, desastres naturales o conflictos varios, los individuos recurren a los medios para comprender la situación y para "eliminar las amenazas y recuperar el bienestar colectivo y personal" (Ball-Rokeach y De Fleur, 1993: 403). Y puesto que se presume que el sistema de medios es un altamente cualificado proveedor de la información necesaria para la vida cotidiana, entablamos relaciones de dependencia de modo diario y casi "natural" con dicho sistema.

[8] Esta enfermedad viral es transmitida por la picadura del mosquito *Aedes aegypti*, que se reproduce en lugares donde se acumula agua estancada limpia.

[9] LOGES, W. E. (1994), "Canaries in the coal mine: Perceptions of threat and media system dependency relations", en: *Communication research*, vol. 21, págs. 5-23. Obra citada en Merskin (1999: 82).

Para ilustrar sobre el particular, se puede citar la investigación de Lowrey (2004: 341) sobre el ataque terrorista a las Torres Gemelas. El autor indica que el grado de amenaza percibido por las personas es fundamental para predecir la dependencia de los medios, y constituye, además, un indicador de la comunicación personal que tendrá el evento. Asimismo, la investigación mostró que el estado de confusión general reinante aquel 11 de septiembre posicionaba a la televisión como el medio más buscado en una crisis nacional de esa naturaleza, dadas ciertas cualidades intrínsecas del medio audiovisual que inducen a ir en su búsqueda en momentos amenazantes, tales como cercanía, facilidad en el uso, combinación de signos visuales y textuales, y sensación de que será el canal elegido para fuentes expertas en tiempos de crisis.

Por último, acordamos con Stallings que el discurso de los medios masivos de comunicación es solo una parte del discurso público en el período subsiguiente del acontecimiento dramático. Sin embargo, es una fuente importante de materia prima para las conversaciones privadas (Stallings, 1990: 82).

En síntesis: la teoría de la dependencia de los medios trata el concepto de percepción de riesgo y lo asimila a los términos de amenaza o ambigüedad. Desde esta perspectiva los medios satisfacen, en esas situaciones de incertidumbre, los objetivos del público tanto de conocimiento, propio y del entorno, como de orientación a la acción o interacción con los otros. La dependencia del conocimiento se establece cuando en una situación de amenaza o riesgo los individuos apelan a la información proporcionada por los medios para entender e interpretar a las personas y los acontecimientos (Baquerin y Scaricabarozzi, 2008: 154). Y la dependencia en la orientación se establece cuando en una situación de ambigüedad, las personas se relacionan con los medios para conocer cuál es el comportamiento adecuado ante el escenario que les preocupa. En ambos casos, los grados de dependencia estarán asociados tanto a las características sociodemográficas y culturales de personas y grupos como a la percepción de riesgo que la realidad o los propios medios les provoquen.

4.2. Percepción de riesgo y distanciamiento social del conocimiento

La hipótesis original del distanciamiento social del conocimiento formulada por Tichenor, Donohue y Olien (1970)

considera que los segmentos de mayor nivel socioeconómico tienden a adquirir la información difundida por los medios de comunicación más rápidamente que los segmentos de nivel bajo. Por ende, sostiene que las brechas de conocimiento entre ambos sectores son irreversibles y se fundan en causas estructurales. En esta línea, la educación es la variable que se consolida como el principal componente de este planteo denominado "estructural o transituacional" (Baquerin de Riccitelli, 2008: 54-57)[10].

Desde otra perspectiva, en base a una aproximación más representativa del fenómeno en estudio, Ettema y Kline han planteado que la desigualdad en el conocimiento está relacionada con las características personales de la audiencia y con factores relativos al mensaje. En este caso, la importancia del nivel socioeconómico como causal del surgimiento de las brechas de información disminuiría en razón de las diferencias existentes en lo que hace a la motivación de las personas o la funcionalidad del tema (Ettema y Kline, 1977: 179-203).

La motivación merece un tratamiento especial entre los factores que producen el distanciamiento social del conocimiento. Las investigaciones realizadas por Genova y Greenberg, 1979; Lovrich y Pierce, 1984; Viswanath y Finnegan, 1991, 1993; Yows y Salmon, 1991; Chew y Palmer, 1994, entre otros, han puesto de manifiesto la siguiente premisa: cuanto mayor es el grado de motivación –entendido éste último como relevancia, funcionalidad, utilidad personal, preocupación, grado de divulgación de un tema, influencia en la vida personal y social, interés– para adquirir información, mayor es la posibilidad de que los grupos de un sistema social sean beneficiados equitativamente por el flujo de la información. Al contrario, las brechas se ensanchan cuando hay diferencias en la motivación entre los distintos segmentos de la población (Baquerin de Riccitelli, 2008: 46).

Ahora bien, dado que la motivación es una categoría intangible, los autores han usado caminos indirectos para abordarla y formularon diferentes definiciones conectadas con los objetivos de cada investigación[11]. Precisamente, la percepción de riesgo *–perceived risk–* (Viswanath, 1991; 1993) o la amenaza percibida *–perceived susceptibility–* (Ettema y otros, 1983; Yows y Salmon, 1991) son conceptos que han sido utilizados para definir motivación. En ambos casos se parte del siguiente supuesto: cuando un individuo percibe que se encuentra en peligro personal, aumentará su interés en adquirir información o en ejecutar acciones para evitar una situación de riesgo.

[10] Según nominación de Ettema y Kline (1977: 179-203), quienes distinguen entre: a) una explicación de la brecha que pone el énfasis en los factores "transituacionales" (que implican causas estructurales, asentadas en la conformación de la estructura social) y sostiene que la distancia se mantiene bajo cualquier circunstancia: "Todas las brechas del conocimiento siempre se amplían y nunca se estrechan" (Ettema y Kline, 1977: 188); y b) los factores situacionales, que desde una perspectiva microsocial, por ende microcomunicacional, se refieren a la situación específica *–specific situation–* (motivación, interés) de cada uno de los actores del proceso de adquisición del conocimiento.

[11] Algunos estudios definieron la motivación en relación con la importancia *–salience–* del tema en una situación determinada (Tichenor, Donohue y Olien, 1970, 1980; Ettema y otros, 1983; Lovrich y Pierce, 1984; Salmon, 1986). Otros autores, que también estudiaron "el interés" o "la importancia del tópico en estudio", incluyeron en sus análisis una dimensión relacionada con las consecuencias futuras, tanto para el individuo como para la comunidad, que podría tener una cuestión relevante (Yows y Salmon, 1991; Viswanath, 1991, 1993; Chew y

Palmer, 1994). Otro concepto utilizado para definir motivación es el de participación o conducta comprometida –*behavioral involvement*– (Kwak, 1999: 397).

[12] En un trabajo posterior, Genova y Greenberg (1979) diferenciaron el interés personal del interés social. El primero, referido a información en temas considerados útiles para resolver las exigencias o preocupaciones de la vida diaria. El segundo, relacionado con la asignación de utilidad por parte del ambiente social.

[13] Los antecedentes familiares representan para un individuo un factor no modificable. No obstante, reconocer que la propia familia posee antecedentes cardiovasculares le permitirá tomar las medidas apropiadas para minimizar el riesgo de infarto o accidente cerebrovascular. El individuo puede, conscientemente, minimizar tal amenaza al regular su propia dieta, practicando mayor actividad física o sometiéndose a un seguimiento regular a efectos de monitorear los propios factores de riesgo. Es, precisamente, el reconocimiento de la utilidad de la información, tanto para sí como para su grupo, lo que permitirá incrementar el nivel de conocimiento (Viswanath y Finnegan, 1991).

Los autores definen entonces el factor motivación como un estado psicológico de disposición, medido a partir de la percepción que tiene una persona de la posibilidad de ser afectada por algo negativo; por ejemplo: la amenaza de contraer una enfermedad. Siguiendo a Yows y Salmon: "La percepción individual de riesgo es determinante de acciones individuales, como buscar información y aprender" (Yows y Salmon, 1991). En la misma línea de interpretación, ya en 1965, Greenberg había encontrado que el interés de una persona por determinado tipo de noticias se basa en la percepción de utilidad que esa información tiene para ella[12]. De este modo, Viswanath sostiene que "reconocer que la propia familia posee antecedentes cardiovasculares, le permite al individuo tomar las medidas apropiadas para minimizar el riesgo de infarto" (Viswanath y Finnegan, 1991)[13]. Cabe inferir que la percepción de riesgo puede ser un sentimiento particular o social. En el primer caso, el riesgo es personal o los posibles afectados pertenecen al entorno cercano del individuo; en el segundo, es la comunidad o grupo quien siente que corre riesgo (Baquerin de Riccitelli, 2008: 48).

Por lo tanto, la percepción de riesgo o amenaza sería un factor determinante en el proceso de adquisición del conocimiento al momento de retener la información (Genova y Greenberg, 1979; Viswanath y otros, 1993). Y esta situación ocurre cuando el material difundido es relevante para personas o grupos, estén o no próximos en el espacio, tal como sucede ante la presencia de un peligro cualquiera.

La comunidad es otra de las categorías que considera la teoría en análisis dado que sus características condicionan el establecimiento de las brechas de conocimiento. Tichenor, Donohue y Olien (1980) sostienen que, en una comunidad, los flujos diferenciales de información sobre un tema pueden derivar en una desigual adquisición de conocimiento entre sus miembros.

De esta forma, en las comunidades homogéneas, las informaciones vinculadas a los peligros de cualquier tipo generadores de riesgo probablemente se distribuyan igualitariamente entre los miembros, debido a cómo operan las relaciones interpersonales (Baquerin de Riccitelli, 2007; 2008: 52-54). En cambio, las comunidades heterogéneas acusan diferentes particularidades[14]. En este tipo de marco, los miembros, sin descartar las relaciones cara a cara, acuden a los medios masivos para estar informados sobre temas ajenos a la experiencia personal.

Lo cierto es que el peligro, en sus diversas manifestaciones, constituye un hecho de alta cobertura periodística, que pasa a in-

tegrar la agenda de los medios, y disminuye la actividad selectiva por parte de los receptores. Además, todos los contenidos capaces de provocar alguna percepción de riesgo logran imponerse con gran facilidad. Por el contrario, si el tema es esporádico o forma parte de un suplemento especializado con aparición habitual, la búsqueda de un tipo particular de conocimiento estará sujeta al grado de interés individual expresado en los diferentes procesos selectivos (exposición a los medios, atención, percepción y retención del mensaje). Sin embargo, éstos últimos pierden protagonismo cuando el interés, denominado motivación, se multiplica singularmente frente a la existencia del peligro o la amenaza causante del riesgo, y más allá de cuán destacada sea la cobertura antes mencionada (Baquerin de Riccitelli, 2008: 92-93).

En síntesis: el concepto de percepción de riesgo o amenaza percibida ha sido analizado por la teoría del distanciamiento social del conocimiento, en particular, desde la perspectiva situacional. Este concepto es un modo de definir / medir la motivación, que para esta teoría es una variable que explica la nivelación del conocimiento. En consecuencia, la relevancia de los factores estructurales –nivel socioeconómico en sus diferentes dimensiones– en el surgimiento de las brechas de conocimiento disminuiría por conducto de la motivación; en este caso particular, a partir de la percepción de riesgo o amenaza que experimenten personas, grupos o comunidades.

4.3. Percepción de riesgo y Newsmaking

Para comenzar recordemos que los teóricos del *Newsmaking* (cocina de las noticias) sostienen que los hechos acaecidos en la realidad, y posteriormente difundidos por los medios, son filtrados por un individuo o grupo de una empresa periodística, que tiene el poder de resolver si deja pasar la información o la bloquea poniéndola fuera del alcance público tal como si no hubiera existido (Lewin, 1947)[15]. En consecuencia, las dos categorías representadas por la amenaza que ocasiona el riesgo y la consiguiente percepción del mismo no adquirirán visibilidad en tanto los medios no determinen que el peligro inminente o sucedido pueda ser transformado en noticia. Esta fase de la cocina noticiosa consiste en la selección del material informativo a partir de los denominados criterios de noticiabilidad; como puede ser el interés o la importancia y significatividad del acontecimiento

[14] Olien y colaboradores (1995: 310) las definen como una estructura caracterizada por los siguientes aspectos: un alto grado de especialización, grandes diferencias ocupacionales, formas de gobierno burocráticas, una organización educativa ampliada, gran diversidad religiosa y racial y una tendencia a la valoración social basada más en el mérito que en la familia u otro grupo primario.

[15] LEWIN, K. (1947), "Frontiers in group dynamics. II. Chanels of group life: social planning and action research", en: *Human relations,* vol. 1, núm. 2, pág. 145. Obra citada en Wolf (1991: 204).

respecto a la evolución futura de una determinada situación de amenaza o riesgo (Gans, 1979: 152).

El armado de la información vinculada a la realidad del riesgo aparecerá reforzado por la aplicación del conjunto de elementos de los que se sirven los periodistas para reconstruir los hechos previamente seleccionados y otorgarles credibilidad (legitimidad). Así, la utilización de titulares completos (volanta, título propiamente dicho, bajada o copete), cifras, estadísticas, testimonios, infografías explicativas, etcétera; o también, las particularidades propias de los medios audiovisuales tales como el *highlighting*. Por ende, la construcción del discurso periodístico hace que el riesgo, o la percepción del riesgo, se convierta, según las expresiones de Beck (2000) quien retoma a Van Loon, en un "haciéndose real" del riesgo digitalizado.

Características tales como distorsión, fragmentación, dificultad de argumentar y tratar en profundidad y coherentemente una amenaza o peligro cualquiera son debidos a los valores y al proceso de socialización que atraviesan los periodistas en su condición de profesionales de los medios. En tal sentido, siguiendo a Wolf, los denominados *new values* (valores noticia) representarían la respuesta al siguiente interrogante: ¿qué situaciones de riesgo son consideradas suficientemente interesantes, significativas, relevantes para ser transformadas en noticia? (Wolf, 1976: 221-222). Vayamos a un ejemplo. El llamado Mal del Chagas, una de las principales endemias de la Argentina, representa un costo singular para el sistema de salud, además de las implicancias sociales de la patología y en términos de discapacidad y calidad de vida de las personas afectadas. A pesar de ello, al momento de construirse el discurso noticioso sobre la percepción de riesgo, no parece tener la visibilidad que tienen otro tipo de patologías cuya difusión es sostenida y promovida por la industria farmacéutica, entre ellas, sida, obesidad, cáncer, colesterol, etcétera.

De este modo, más de una vez se dejan fuera de la esfera mediática cuestiones atinentes a peligros potenciales o existentes capaces de causar un riesgo de gran relevancia. O, más grave aún, su visibilidad suele quedar sujeta a los patrones culturales y económicos que atraviesan la elaboración de las noticias. Para ilustrar lo dicho, examinemos el siguiente caso. En un artículo titulado "Media discourse and the social construction of risk", Stallings estudia la cobertura de la noticia sobre el colapso de un puente de una autopista interestatal en *Schoharie Creek*, hecho acaecido el 5 de abril de 1987 y publicado en la edición nacional del perió-

dico *New York Times*[16]. En aquel momento, en relación con los problemas vinculados con la ruptura del puente, un gran número de fuentes periodísticas manejaban una cantidad de posibles causas sobre el colapso. Estas incluían desde actos de la naturaleza hasta los errores más reprobables causados por el ser humano. Las versiones de la noticia también relacionaron este particular suceso con otros acontecimientos similares; y, de este modo, crearon (construyeron) en forma tentativa un "nuevo problema público": el estado de los puentes del país. De este modo, a un hecho puntual que afectó a un número determinado de víctimas y su entorno cercano se sumó la percepción generalizada de riesgo por la situación de todos los puentes. La necesidad de contextualizar la información, competir con los otros medios brindando un punto de vista diferente, impacta en el modo de construir el acontecimiento. El autor destaca, además, que esta breve historia sobre el colapso de los puentes despliega características básicas comunes a otros problemas políticos que involucran al riesgo y a la seguridad. Así, el discurso de los medios tiene el potencial para "abrir" los debates siguientes que establecen la realidad pública del riesgo (Stallings, 1990: 80-87).

Siguiendo a Stallings, la "realidad" del riesgo, en especial la realidad de las características inferidas como la causa y el efecto, es presentada a nosotros a través del discurso de los medios masivos de comunicación. De tal manera, la distorsión involuntaria de los periodistas se suma a otros factores relevantes en el mecanismo de construcción del material informativo. Los periodistas, al igual que el público, se socializan en el marco de una particular trama social. En consecuencia, frente a la rutina productiva de las noticias, la mirada del medio está condicionada por los mismos estímulos que alcanzan a los destinatarios de esa información.

Para concluir, Stallings precisa que, además del hecho, el riesgo o la percepción de riesgo no es solo el "resultado" del discurso público y de los medios de comunicación, sino que éste existe "en y por medio" de los procesos de construcción del discurso. Sin embargo, el riesgo nunca es constante. Se crea y recrea con la ocurrencia de los acontecimientos; por ejemplo, el colapso del referido puente (Stallings, 1990: 82).

En síntesis: la percepción social frente a la amenaza de un riesgo cualquiera no escapa a la vorágine digital. La implacable máquina mediática del "haciéndose real" del riesgo no cesa de crear representaciones destinadas a organizar la imagen del ambiente y resignificar las percepciones del público.

[16] El mencionado día, a las 10:45, cuatro autos y un camión con acoplado se cayeron de 80 pies de altura de un puente desintegrado en el norte de Nueva York, a 40 millas al noroeste de *Albany*. Todos iban viajando por la Autopista *Thomas E. Dewey* cuando un pilar tiró tres luces de cinco de un puente de 540 pies de altura, y a los vehículos, dentro de un arroyo crecido por la inundación.

4.4. Percepción de riesgo y Agenda Setting

El denominado proceso "función de la *Agenda Setting*" fue descubierto en la década del setenta por McCombs y Shaw (McCombs y Shaw, 1972: 176-187). Y desde entonces ha significado un aporte teórico y metodológico interesante a efectos de desentrañar algunos aspectos vinculados con la preeminencia mediática de ciertos temas, en forma independiente al canal de circulación. Las diferentes instancias que los autores analizan para formular la teoría comienzan con: a) la selección de las noticias; b) el encuadre que los medios le dan a esas noticias; c) el orden jerárquico que proponen; y d) la posible transferencia de esa jerarquía selectiva a los públicos. Por otra parte, el interés de este apartado es relacionar la función de agenda con la percepción de riesgo. Por lo que ahora la cuestión es explorar si los problemas (*issues*) que impliquen posibles riesgos provenientes de catástrofes naturales, enfermedades desconocidas, inestabilidad económica, inseguridad, cumplen con los criterios para ser seleccionados y jerarquizados por los medios.

Es preciso recordar que la mencionada transferencia desde la agenda de los medios hacia la agenda del público puede ser de dos niveles: a) jerarquización de los temas, y b) encuadre de los atributos (McCombs y Shaw, 1977: 89-105; Evatt y McCombs, 1995: 25-26; Casermeiro Pereson, 2003: 73-149; 2008: 97-138). En relación con la percepción de riesgo en particular, se trataría de la ponderación que el sistema de medios hace de la existencia, y consecuente inmediatez, de un peligro determinado, y de los aspectos sobresalientes que subraya para enmarcarla.

Desde otra perspectiva, Zucker (1978: 225-240) indica que el público tiene referentes personales acerca de una serie de temas contemplados por los medios, situación ésta que modifica la función original de la agenda. Efectivamente, para este autor, hay asuntos públicos cuya presencia en la audiencia es independiente de la atención que le presten los medios de difusión. Por consiguiente, el autor distingue dos tipos de temas en función de la experiencia personal de la audiencia con respecto a ellos:

a) temas obstrusivos (*obstrusive issues*) de la influencia de los medios en virtud de que el receptor posee experiencias personales previas y directas con respecto al contenido de que se trate;

b) temas no obstrusivos (*unobstrusive issues*) de la mencionada influencia a raíz de la falta de experiencia directa por parte del receptor.

De este modo, los peligros que se transforman en temas no obstrusivos son los que se perciben lejanos del universo habitual y convierten al sistema de medios en la única fuente de información (Wolf, 1991: 175). La denominada necesidad de orientación hace que cada individuo, según sus características individuales, sienta la necesidad de completar sus vacíos cognitivos a través de la información proveniente de los medios. Por tanto, la decisión de tomar contacto con los discursos mediáticos verifica de un modo más acentuado en asuntos más abstractos o con respecto a los cuales los receptores carecen de conocimiento.

Distinta es la situación en el caso de los temas cercanos a la experiencia del público o considerados portadores de consecuencias tanto individuales como sociales. Un ejemplo es el alerta de riesgo de introducción de los virus de sarampión y rubéola en la Argentina, en el mes de julio de 2011, por la proximidad a desarrollarse la celebración de la Copa América en distintos puntos del país[17], que generó la exposición a los medios y la atención del público a los mensajes a partir de la sola relevancia del tópico, independientemente del orden jerárquico propuesto por los medios.

Otro ejemplo es el mencionado estudio acerca del colapso del puente de *Schoharie Creek*. A pesar de fijarse una sola faceta del riesgo: la causalidad, es decir, las fuertes lluvias y la inundación en la base de los cimientos del puente, uno podría realizar –señala Stallings– evaluaciones similares de otros aspectos del riesgo, tales como la exposición, la velocidad del comienzo, los costos sociales y económicos de la acción compensatoria, y además, examinar si las versiones de la noticia proporcionan el material adecuado sobre esto. Cualquiera sea el aspecto que se trate, las características del riesgo no son evidentes.

En lo atinente a la comunicación interpersonal o cara a cara, Lazarsfeld, Berelson y Gaudet descubrieron la importancia de esta modalidad como factor de mediación entre los medios y los efectos que los mismos producen en el público. Sin embargo, este tipo de comunicación desempeña un rol que McCombs califica de "evasivo" dentro de la teoría de la *agenda setting* (McCombs, 1992: 823). En tal sentido, Wanta (1997: 47) señala que en los estudios realizados no está claro qué aparece en primer lugar: si la exposición a los mensajes mediales o el diálogo con otras

[17] En el mes de julio de 2011 se desarrolló, con sede en varias provincias de la Argentina, la Copa América "Argentina 2011". *Atendiendo a la importancia del evento y el consecuente ingreso de turistas, el Ministerio de Salud emitió un alerta epidemiológico con el objeto de prevenir la importación del virus del sarampión y la rubéola.* Durante ese año se registraron brotes de sarampión que correspondieron a turistas no vacunados provenientes de Europa.

personas en relación con ellos. Tal vez algunos individuos usan los medios para obtener información que les aporte en sus discusiones cara a cara, mientras que otros van en busca de los medios para informarse y resolver su incertidumbre acerca de lo que ellos experimentan primero en sus conversaciones.

Siguiendo a Lazarsfeld y otros (1944), Katz (1957) y Van de Ban (1964), entre varias líneas de interpretación, Stallings sostiene que el discurso sobre el riesgo consiste en dos procesos interrelacionados: las conversaciones personales sobre el riesgo y el discurso de los medios masivos de la comunicación acerca del mismo tema. De tal manera, si se niegan, se aceptan, o se modifican las explicaciones dadas por los medios sobre un tema, estas posturas sirven como punto de partida para las conversaciones personales. Así, los comentarios relacionados con factores de riesgo se constituyen en materia prima para el discurso público sobre dicho riesgo. Dichos comentarios son descripciones públicas que los peritos y las opiniones de los líderes pueden desafiar, que las personas comunes pueden conversar y no estar de acuerdo, y que los funcionarios gubernamentales pueden explicar (Stallings, 1990: 81).

En síntesis: una situación de riesgo o la percepción del mismo es un aspecto que los periodistas consideran a la hora de catalogar la importancia de un tema para ser seleccionado y jerarquizado. La transferencia de esa jerarquía selectiva al público es más fuerte en riesgos percibidos lejanos o fuera del campo de la experiencia cotidiana. Al contrario, una situación riesgosa que un receptor o una comunidad percibe como peligrosa no dependerá de la función de agenda para instalarse como tema de preocupación. Aunque es de esperar que la presencia del tema en los medios retroalimente la percepción de riesgo tanto en el marco de las relaciones interpersonales como la existencia de dicha categoría de información en la agenda diaria de la maquinaria mediática.

4.5. Limitaciones y recomendaciones para explorar el concepto de percepción de riesgo

Las teorías presentadas hasta aquí no agotan la posibilidad de estudiar las relaciones entre la percepción de riesgo y los ítems referidos al principio de este artículo: la construcción de la noticia, la jerarquización o desvalorización de ciertos temas, la distribución del conocimiento y la posibilidad de cultivar representaciones del

mundo. Por ello, es preciso seguir explorando diferentes vías de interpretación del mencionado concepto. A modo de ejemplo, abordaremos brevemente la hipótesis del cultivo.

La hipótesis del cultivo hace hincapié en que la televisión contribuye a concebir nuestra imagen de la realidad social. Esta perspectiva supone que las personas que dedican más tiempo a mirar televisión son más proclives a percibir el mundo verdadero de acuerdo a cómo lo reflejan los mensajes reiterados provenientes de ese medio (Morgan, 2008: 18).

En los años sesenta, Gerbner elaboró una teoría de los efectos de los medios, a la que denominó el "cultivo". El objetivo era –y sigue siendo– entender las consecuencias que trae aparejada la situación de conformarse y vivir en un ámbito cultural donde la televisión ha cobrado un predominio sustentable. Esta característica transforma a la denominada "caja boba" en un instrumento de integración social; sobre todo, en el caso de un número nada despreciable de habitantes marginales de los centros de información. Los mensajes creados por los medios formulan un determinado modo de mirar el mundo e igualmente construyen cierta concepción de la realidad. Desde esta mirada, Morgan señala que Gerbner pone el acento en las historias que los medios, particularmente la televisión, cultivan en los públicos. Estos relatos, de por sí necesarios en todas las culturas, son portadores de "valores, normas, ideologías", y adquieren poder por medio de la repetición (Morgan, 2008: 18-20).

El proceso diario que busca dar una explicación posible de la realidad es digno de atención ya que no resulta visible, aunque sí altamente condicionante del modo de definir el mundo en un cierto tiempo y lugar (Morgan, 2008: 20-21). Y justamente, por idéntica razón, resulta también altamente condicionante del modo de definir el peligro potencial o concreto y los posibles riesgos emergentes de una situación.

Según Morgan, los engranajes del orden industrial delinean los ámbitos dentro de los cuales transcurren los procesos de comunicación. Así, los medios se transforman en "fuente dominante" de lo que las personas saben y piensan sobre algo, inclusive el riesgo. Por lo que no pocas veces, el ambiente simbólico sobre la existencia de elementos amenazantes aparece "determinado" por intereses de carácter comercial (Morgan, 2008: 22-23). Y, desde nuestra lectura, también políticos.

Pasemos a un ejemplo sobre lo antes expuesto. Un estudio de Doob y Macdonald (1979)[18] sobre el rol de las tasas de crimina-

[18] Tomaron como muestra cuatro áreas de Toronto: alto índice de criminalidad/área urbana, alto índice de criminalidad/suburbio, bajo índice de criminalidad/área urbana, bajo índice de criminalidad/suburbio. Si la relación entre el visionado televisivo y la percepción de la violencia fuera debida a los índices de criminalidad del vecindario, el efecto tendría que reducirse o desaparecer entre vecindarios.

A los encuestados se les preguntaba, de entre todos los programas televisivos disponibles, cuáles habían visto durante la semana previa (esta pregunta se formulaba al iniciarse la entrevista con el consiguiente riesgo de contaminar la información). Luego, los encuestados respondían treinta y cuatro preguntas cerradas sobre percepciones del crimen, la violencia y el peligro. Nueve de estos interrogantes construían el índice "miedo al crimen". El miedo al crimen y el grado de visionado televisivo estaban significativamente correlacionados. Las correlaciones variaban, no obstante, en función del vecindario.

lidad barrial en el proceso del cultivo sostiene que las personas que viven en áreas con altos índices de criminalidad o en áreas urbanas son proclives a tener más miedo por el lugar donde viven, situación que hace que pasen más tiempo dentro de sus casas, mirando televisión[19]. Gebner, Gross, Morgan y otros (1980) denominaron efecto de resonancia (*resonance*) a los resultados obtenidos en el experimento. Y postularon que los mensajes televisivos sobre la violencia, y los peligros que ella trae aparejados, pueden ser más congruentes –y por ende, resonantes– con la realidad cotidiana de aquellos que viven en zonas que registran altos índices de criminalidad. Además, sostienen que esta doble circulación de mensajes puede ampliar el efecto del cultivo[20]. Por caso, en la Argentina, las estadísticas parecerían demostrar que el cultivo reiterado de representaciones violentas de la realidad genera en la ciudadanía una percepción de riesgo con respecto a la posibilidad de ser víctima de un delito en determinadas áreas que no se traduciría en los registros policiales; pero que, sin embargo, termina naturalizando ciertas conductas basadas en la amenaza y el miedo. Lo cierto es que el cultivo distorsionado de los acontecimientos reales puede cobrar formas diversas.

En síntesis: el cultivo de los relatos vinculados a los posibles peligros presentes en una sociedad y la percepción de riesgo que se conforma socialmente en relación con ellos están en gran medida en manos de los medios. Estos se siguen afirmando en su carácter de agente socializador en la construcción de los actores sociales.

5. Conclusiones

La percepción de riesgo es un fenómeno individual y social cuya comprensión implica distinguir, en principio, que lo que se construye no es el riesgo en sí, sino la percepción que de él edifican los actores sociales. En algunas oportunidades, esa percepción de riesgo responde, en gran medida, a la circulación de relatos llevada a cabo por el sistema de medios. En otras, esa percepción de riesgo personal o comunitaria frente a un peligro o amenaza condiciona las relaciones que se establecen con los medios. Dichas relaciones generan efectos en la órbita del conocimiento y de los comportamientos.

De este modo, el presente trabajo ha intentado analizar a partir del marco conceptual "elegido", que sabemos no es único ni

[19] DOOB, A.; MACDONALD, G. (1979), "Television viewing and fear of victimization: Is the relationship causal?", en: *Journal of personality and social psychology*, vol. 37, págs. 170-179. Obra citada en Morgan y Shanahan (1997: 12).

[20] Es importante aclarar que si bien este estudio ha merecido objeciones, Morgan advierte que los resultados de esta experiencia no demuestran que los índices de criminalidad barrial tornen falsas las pautas del cultivo.

exhaustivo, cómo aparece la percepción de riesgo en diferentes teorías de la comunicación, por considerarlo un concepto transversal y al mismo tiempo susceptible de diversas aproximaciones.

En el recorrido realizado a través de las referidas teorías, se ha mostrado cómo la percepción de riesgo es un concepto factible de ser pensado desde varias perspectivas. Entre ellas, la dependencia muestra cómo los medios satisfacen, en situaciones de riesgo, los objetivos del público, tanto de conocimiento propio y del entorno como de orientación a la acción y a la interacción con los otros. Se trata de una concepción que repara en la importancia que le asigna a la mencionada situación cada individuo en virtud de sus intereses.

Por su parte, el distanciamiento explica, en principio, la percepción de riesgo o amenaza que experimentan personas, grupos o comunidades a partir de la variable nivel socioeconómico en sus distintas dimensiones. Sin embargo, con posterioridad advierte que la incidencia de dicho factor estructural en la nivelación del conocimiento disminuiría por causa de la motivación.

Con respecto al *newsmaking*, se trata de un enfoque que hace hincapié en el protagonismo de los medios para dar visibilidad, y en algunos casos existencia, a una particular amenaza de un riesgo. De tal manera, en estos casos, la percepción social es presa de la dinámica digital, generadora de representaciones que organizan el ambiente y median la producción de sentido de los receptores.

Por último, la agenda setting señala que la transferencia que hacen los medios de una situación de riesgo –o la percepción del mismo– al público es más acentuada en riesgos percibidos como ajenos al ámbito del mundo cotidiano. En tanto que cuando la situación de riesgo se percibe peligrosa, el tema no dependerá de la función de agenda mediática para instalarse entre los receptores.

Acordamos con De la Peza Casares que no debemos descuidar que la producción discursiva de los sujetos determinados sociohistóricamente se lleva a cabo en su interrelación con los discursos provenientes de diversas fuentes institucionales e interpersonales (De la Peza Casares, 2006: 32). De esta forma, las prácticas comunicativas de las personas, en este caso con respecto al riesgo, deben ser analizadas dentro del entramado donde se producen. Los medios integran este espacio en su condición de agentes socializadores; pero, sin embargo, la infinita semiosis de sentido reconoce otros componentes sociales fuera de ellos.

Bibliografía

Ball Rokeach, S. J. (1985), "The origins of individual media-system dependency. A sociological framework", en *Communication research*, vol. 4, págs. 485-510.

— (1998), "A theory of media power and theory of media use: different stories, questions, and ways of thinking", en *Mass communication and society*, vol. 1 (1/2), pág. 19.

Ball Rokeach, S. J.; De Fleur, M. L. (1976), "A dependency model of mass-media effects", en *Communication research*, vol. 3, núm. 1, 3-21.

— (1993), *Teorías de la comunicación de masas*, Barcelona, Paidós.

Baquerin de Riccitelli, M. T. (2007), "El impacto de la comunidad en las brechas del conocimiento", en *Comunicación y sociedad*, Universidad de Navarra, vol. 20, núm. 1, pág. 9.

Baquerin de Riccitelli, M. T. (ed.) (2008), *Los medios ¿aliados o enemigos del público?*, Buenos Aires, EDUCA, Editorial de la Universidad Católica Argentina.

Baran, S; Davis, D. (2002), *Mass communication theory. Foundations, ferment and future*, Canadá, Wadsworth.

Beck, U. (2000), "Retorno a la teoría de la 'sociedad de riesgo'", en *Institut für Soziologie, Ludwig Maximilians Universität (München), Boletín de la AGE*, núm. 30, págs. 9-20.

Berger, P. L. (1971), *El dosel sagrado: elementos para una sociología de la religión*, Buenos Aires, Amorrortu.

Berger, P. L.; Luckmann, T. (1968), *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.

Bourdieu, P. (2000), *Sobre la televisión*, Barcelona, Anagrama.

Casermeiro Pereson, A. (2003), *Los medios en las elecciones. Agenda setting en la Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, EDUCA, Editorial de la Universidad Católica Argentina.

— (2008), "La teoría de la agenda setting", en Baquerin de Riccitelli, M. T. (ed.), *Los medios ¿aliados o enemigos del público?*, Buenos Aires, EDUCA, Editorial de la Universidad Católica Argentina, págs. 97-138.

Chew, F.; Palmer, S. (1994), "Interest, the knowledge gap, and television programming", en *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, vol. 38, pág. 271.

De La Peza Casares, M. C. (2006), "Las tram(p)as de los estudios de recepción y opinión pública", en Saintout, F. y Ferrante, N. (comp.), *¿Y la recepción? Balance crítico de los*

estudios sobre el público, Buenos Aires, La Crujía Ediciones, págs. 31-55.

DURKHEIM, E. (1998), *Las reglas del método sociológico y otros escritos*, Madrid, Alianza.

ETTEMA, J. S.; KLINE, F. G. (1977), "Deficits, differences, and ceilings. Contingent conditions for understanding the knowledge gap", en *Communication researh*, vol. 4, núm. 2, págs. 179-203.

EVATT, D.; MCCOMBS, M. (1995), "Los temas y los aspectos: explorando una nueva dimensión de la *agenda setting*", en *Comunicación y Sociedad*, Vol. VII, Nº 1, Pamplona, págs. 7-32.

GANS, H. (1979), *Deciding what´s news. A study of CBS evening news, NBC Nightly News, Newsweek and Time*, Nueva York, Pantheon Books.

GENOVA, B. K. L.; GREENBERG, B. S. (1979), "Interest in news and knowledge gap", en *Public opinion quartely*, vol. 43, págs. 79-91.

GERBNER, G.; GROSS, L.; MORGAN, M.; SIGNORIELLI, N. (1980), "The 'mainstreaming' of America", en: *Violence Profile* Nº 11, Journal of Communication, vol. 30 (3), págs. 10-29.

KUHN, T. (1985), *La estructura de las revoluciones científicas*, México, Fondo de Cultura Económica.

LABOURDETTE, S. D. (2003), *Pensar el mundo social*, Buenos Aires, Grupo Editor Iberoamericano.

LIPPMANN, W. (1964), *La opinión pública*, Buenos Aires, Compañía General Fabril Editora.

LÓPEZ ESCOBAR, E.; MCCOMBS, M.; REY LENNON, F. (1996), "Una dimensión social de los efectos de los medios de difusión: agenda setting y consenso", en: *Comunicación y Sociedad*, vol. IX, nros. 1 y 2, págs. 91-125.

LOVRICH Jr., N. P.; PIERCE, J. C. (1984), "Knowledge gap. Phenomena: effect of situation-specific and transsituational factors", en *Communication research an international quarterly*, vol. 11, núm. 3, págs. 417-431.

LOWREY, W. (2004), "Media dependency during a large-scale social disruption: the case of september 11", en: *Mass Communication & Society*, vol. 7 (3), págs. 339-354.

MCCOMBS, M. (1992), "Explorers and surveyors: expanding strategies for agenda setting research", en *Journalism quarterly*, vol. 69, Nº 4, Winter, págs. 813-824.

MCCOMBS, M.; SHAW, D. (1972), "The agenda setting function of mass media", en *Public opinion quarterly*, vol. 36, págs. 176-187.

— (1977), *The emergence of american political issues: the agenda setting function of the press*, St. Paul, West Publishing Company.

Merskin, D. (1999), "Media dependency theory: origins and directions", en Demers, D.; Viswanath, K. (eds.), *Mass media, social control and social change: A macro social perspective*, Ames, IO: Iowa State University, cap. 3.

Morgan, M. (2008), "La teoría del cultivo", en Baquerin de Riccitelli, M. T. (ed.), *Los medios ¿aliados o enemigos del público?*, Buenos Aires, EDUCA, Editorial de la Universidad Católica Argentina, págs. 17-46.

Morgan, M.; Shanahan, J. (1997), "Two decades of cultivation research: an appraisal and meta-analysis", en Burleson, B. R.; Kunkel, A. W. (eds.), *Communication Yearbook 20*. Thousand Oaks-London-New Delhi: SAGE Publications, págs. 1-45.

Olien, C. N.; Donohue, G. A.; Tichenor, P. J. (1995), "Conflict, consensus and public opinion", en Glaser, T. L.; Salmon Ch. T., *Public opinion and the communication of consent*, New York, The Ghilford Press, 12.

Platón (1988), *La República*, Buenos Aires, EUDEBA, Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Prades López, A.; González Reyes, F. (1999), "La percepción social del riesgo: algo más que discrepancia expertos/público", en *Nucleus*, núm. 26, págs. 3-12.

Stallings, R. A. (1990), "Media discourse and the social construction of risk", en *Social problems*, Vol. 37, Nº 1, págs. 80-85.

Tichenor, P. J.; Donohue, G. A.; Olien, C. N. (1970), "Mass media flow and differential growth in knowledge", en *Public opinion quarterly*, vol. 34, págs. 158-170.

Verón, E. (2002), *Construir el acontecimiento*, Barcelona, Editorial Gedisa.

Viswanath, K.; Finnegan Jr., J. R. (1991), "Helth and knowledge gap", en *American behavioral scientist*, vol. 34, págs. 712-715. Disponible en Academic Search Premier, Academic Search Elite, http//search.epnet.com/custlogin.asp?custid=s83395540.

Viswanath, K.; Kahn, E.; Finnegan Jr., J. R.; Hertog, J.; Potter, J. D. (1993), en "Motivation and knowledge gap. Effects of a campaign to reduce diet - related cancer risk", *Communication research*, vol. 20, pág. 546.

WANTA, W. (1997), *The public and the national agenda*, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates.

WOLF, M. (1976), *Los efectos sociales de los media*, México, Paidós.

— (1991), *La investigación de la comunicación de masas*, México, Paidós.

YOWS, S. R.; SALMON, C. (1991), "Motivational and structural factors in predicting different kinds of cancer knowledge", en *American behavioral scientist*, vol. 34, pág. 727.

ZUCKER, H. (1978), "The variable nature of news media influence", en BRENT, R. (ed.), *Communication Yearbook 2*, New Brunswick-New Jersey, Transaction Books, págs. 225-240.