

José Alcántara Almánzar
COMPILADOR



Hombre y Sociedad

LECTURAS ESCOGIDAS
SEGUNDA EDICIÓN REVISADA Y AMPLIADA

**Hombre
y Sociedad**
LECTURAS ESCOGIDAS

Hombre y Sociedad

LECTURAS ESCOGIDAS
SEGUNDA EDICION REVISADA Y AMPLIADA

José Alcántara Almánzar
COMPILADOR

INSTITUTO TECNOLOGICO DE SANTO DOMINGO
Santo Domingo
1995

Este libro se publica como material de apoyo educativo para uso exclusivo de los estudiantes del curso "Hombre y Sociedad" del Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Por lo tanto, no estará a la venta para el público en general.

Los conceptos emitidos en esta obra son responsabilidad exclusiva de los autores.

Hombre y sociedad : lecturas escogidas / José Alcántara Almánzar, compilador. — 2. ed. rev. y ampl. — Santo Domingo: INTEC, 1986. 322p.

1. Antropología social 2. Sociología I. Alcántara Almánzar, José, comp.



306
CEP / INTEC

© 1986

Portada
Lourdes Saleme

Composición y Diagramación
Ninón León de Salme

Impreso en
Editora Corripio, C x A.

Impreso en República Dominicana

Contenido

Prólogo a la Segunda Edición	9
1. El Estudio de la Sociedad <i>Tom B. Bottomore</i>	13
2. La Teoría Sociológica <i>Bernard Phillips</i>	25
3. Los Fundamentos Biológicos de la Sociedad <i>Adolfo Perinat</i>	51
4. La Evolución de la Cultura <i>Paul B. Horton y Chester L. Hunt</i>	81
5. Cultura, Civilización e Ideología <i>Guy Rocher</i>	103
6. La Cultura y el Desarrollo de la Personalidad <i>W. J. H. Sprott</i>	129
7. Funcionamiento de la Personalidad en la Sociedad <i>Edwin Hollander</i>	141
8. El Agrupamiento Social: Los Grupos <i>Federico Munné</i>	149
9. La Familia <i>Paul B. Horton y Chester L. Hunt</i>	177

10.	La Estratificación Social	
	<i>Tom B. Bottomore</i>	185
11.	Clases Sociales y Estratificación	
	<i>Rodolfo Stavenhagen</i>	197
12.	Sociología Económica	
	<i>Federico Munné</i>	219
13.	El Poder Político	
	<i>Ignacio Sotelo</i>	247
14.	Teorías del Cambio Social	
	<i>Bernard Phillips</i>	269
15.	El Conflicto Social	
	<i>Salvador Giner</i>	291

Prólogo a la Segunda Edición

*En 1983 apareció la primera edición de esta antología, destinada a servir de complemento a la cátedra de **Hombre y Sociedad** que se imparte en el Ciclo Propedéutico del Instituto Tecnológico de Santo Domingo.*

Durante estos años, los profesores de la asignatura hemos puesto a prueba los textos que integran el libro, a través de discusiones en clase y evaluaciones periódicas a los estudiantes. Como es de suponer, salieron a flote las dificultades que presentan algunos capítulos (suprimidos en esta edición), ya sea por el estilo en que originalmente fueron escritos, las abstracciones que contienen o los escollos que plantea la traducción.

*En esta segunda edición de **Hombre y sociedad: lecturas escogidas**, aparecen seis nuevos capítulos que amplían considerablemente el alcance de la obra, pues incluimos textos sobre los aspectos biológicos de la sociabilidad, la sociología económica, el poder político, las teorías del cambio social y el conflicto social.*

*Cuando en 1981 se diseñó el primer programa de **Hombre y Sociedad**, tratamos de estructurarlo partiendo de un enfoque variado que permitiese al estudiante obtener conocimientos diversos sobre las corrientes teóricas más difundidas e importantes en ciencias sociales.*

Al hacer la revisión y ampliación de esta antología hemos procedido con igual criterio, seleccionando textos que recogen orientaciones actualizadas, o en los que se ofrezcan las diferentes posiciones teóricas y metodológicas. Esto, antes que ser contraproducente, permite que el proceso de enseñanza—aprendizaje se realice desde distintos ángulos. Así el estudiante tiene acceso a los múltiples enfoques que pueden realizarse de una misma problemática.

Nos ha preocupado también el asunto de la claridad expositiva de los autores, la capacidad de comunicación, el didactismo, la or-

denación lógica de los temas, los ejemplos y la calidad de la traducción. Es obvio que no hemos logrado completamente lo que nos proponíamos. Las diferencias entre un autor y otro son evidentes al pasar de un capítulo al siguiente. Sin embargo, creemos que la presente edición supera la anterior, tanto cuantitativa como cualitativamente.

Si comendamos los quince capítulos que integran esta obra, veremos que hay en ella un magnífico punto de partida para seguir profundizando en el conocimiento de la sociedad y la cultura en cursos más especializados que forman parte del plan de estudios del INTEC en sus diversas ramificaciones. Veamos:

1. **El estudio de la sociedad** (Tom B. Bottomore). Se trata de un recuento histórico de la sociología, desde sus antecedentes ilustres del siglo XVII hasta la aparición de las especialidades en la presente centuria.

2. **La teoría sociológica** (Bernard Phillips). A través de un ejemplo tomado de la obra **Santa Juana**, de Bernard Shaw, Phillips expone algunas de las teorías sociológicas contemporáneas más conocidas en Estados Unidos y otros países, como son el funcionalismo estructural, la teoría del conflicto, el interaccionismo simbólico, la teoría del intercambio y la etnometodología.

3. **Los fundamentos biológicos de la sociabilidad** (Adolfo Perinat). Partiendo de nociones generales de la teoría de la evolución actual, el autor se adentra en las relaciones entre biología y sociedad, y expone las bases biológicas del comportamiento de los primates y los fundamentos de la controversial Sociobiología, que en los últimos años ha adquirido una enorme difusión en las comunidades académicas de numerosas universidades.

4. **La evolución de la cultura** (Paul B. Horton y Chester L. Hunt). Los profesores Horton y Hunt explican las diferencias entre el comportamiento animal subhumano —basado en el instinto— y el infinito repertorio conductual de los seres humanos —fundado en el aprendizaje— y cómo estos, a través del lenguaje y la comunicación simbólica, han acumulado y desarrollado numerosas formas de expresión cultural.

5. **Cultura, civilización e ideología** (Guy Rocher). A partir de una revisión histórica de los conceptos “cultura” y “civilización”, el profesor Rocher establece las distinciones más conocidas entre cultura y civilización, define y caracteriza a la primera, señalando sus aspectos objetivos y simbólicos, así como sus funciones. Luego correlaciona los instintos y la cultura y concluye con unas apreciaciones sobre cultura e ideología.

6. **La cultura y el desarrollo de la personalidad (W.J.H. Sprott).** Con un enfoque psicosocial, Sprott pone de relieve la importancia del factor cultural en el desarrollo de la personalidad y establece las diferencias entre roles, status, patrón cultural y personalidad básica.

7. **El funcionamiento de la personalidad en la sociedad y la cultura (Edwin Hollander).** El autor relaciona las variables personalidad y cultura y señala la interrelación que existe entre la individualidad de cada ser humano y los requerimientos biosociales, ilustrando sus afirmaciones con algunos ejemplos gráficos.

8. **El agrupamiento social: los grupos (Federico Munné).** Este capítulo presenta abundante material sobre la importancia, las características y las tipologías de los grupos sociales, así como su organización y estructura, los fundamentos del liderazgo colectivo y su dinámica.

9. **La familia (Paul B. Horton y Chester L. Hunt).** Los autores exponen la importancia de la familia como grupo primario socializador más importante, su estructura y funciones.

10. **La estratificación social (Tom B. Bottomore).** Con un enfoque histórico y sociológico, el autor define las características de los principales sistemas de estratificación: la esclavitud, los estamentos y las castas.

11. **Clases sociales y estratificación (Rodolfo Stavenhagen).** Para completar la visión histórico-descriptiva del fenómeno de las clases sociales hecho por Bottomore, ofrecemos el detallado análisis sociológico de Stavenhagen, que parte de las diferencias entre estratos y clases, para explicar las dificultades que presenta el estudio científico de la estratificación social y las relaciones entre ésta y la estructura de clases en la sociedad moderna.

12. **Sociología económica (Federico Munné).** En este capítulo se estudia la economía como institución social, así como sus dos subniveles fundamentales —el trabajo y la propiedad— y los hechos básicos de la actividad económica: la producción, el intercambio y el consumo. El autor concluye con algunas consideraciones sobre la sociología del subdesarrollo, ocupacional y del consumo.

13. **El poder político (Ignacio Sotelo).** Basándose en una noción general del poder, el autor aborda el fenómeno del poder político en la sociedad, la génesis y desarrollo del Estado moderno, la relación entre racionalidad y poder, la burocratización de la sociedad y del Estado, y finalmente ofrece unas consideraciones sobre la tipología weberiana de la autoridad.

14. **Teorías del cambio social (Bernard Phillips).** El autor pre-

sentan los aspectos más importantes de las teorías evolucionista, cíclica, estructural-funcionalista y del conflicto. Ofrece precisiones en torno al cambio en las estructuras sociales a pequeña escala y concluye con algunas imágenes contemporáneas del futuro.

*15. **El conflicto social** (Salvador Giner). Después de explicar las bases biológicas del conflicto social, Giner trata sobre los conflictos de clases y el poder, la guerra, la revolución. Continúa con unos acápites sobre conformidad, desviación, anomia, delincuencia y concluye con el conflicto generacional.*

Estos son, a grandes rasgos, los capítulos que conforman esta antología. En la preparación de la misma, contamos con la valiosa colaboración del profesor Antonio Menéndez Alarcón, nuestro compañero de área, cuyas observaciones y sugerencias han servido para mejorar notablemente el libro.

José Alcántara Almánzar

1. El Estudio de la Sociedad*

Tom B. Bottomore

Durante miles de años los hombres han observado las sociedades y los grupos en que viven y han reflexionado sobre ellos. Sin embargo, la sociología es una ciencia moderna, cuenta apenas con un siglo de vida. En su clasificación de las ciencias, Auguste Comte consideró a la sociología, lógica y cronológicamente posterior a las demás ciencias, como la menos general y la más compleja, a la vez. Y uno de los más grandes antropólogos modernos observa que “la ciencia de la sociedad humana se halla aún en su primera infancia” .

Es cierto que en las obras de los filósofos, de los teólogos y de los legisladores de todas las épocas y civilizaciones encontramos observaciones e ideas importantes para la sociología moderna. Obras como *Arthashastra de Kautilya* y *La Política* de Aristóteles analizan los sistemas políticos con esquemas metodológicos interesantes para el sociólogo actual. Sin embargo, puede decirse con fundamento que en el siglo XIX fue creada una nueva ciencia de la sociedad y no sólo una nueva denominación. Vale la pena recordar las circunstancias de esta creación y examinar las características que diferencian a la sociología del pensamiento social anterior.

Podemos dividir las circunstancias en que apareció la sociología en dos grandes categorías: intelectuales y morales. Las examinaré por separado. Cabe decir, desde luego que estaban íntimamente relacionadas; y una verdadera historia sociológica de la sociología —historia que aún no se ha escrito— tendría que tener muy en cuenta estas interrelaciones. En una introducción tan breve como la presente sólo puedo referirme a los factores más importantes.

**Introducción a la Sociología*. Barcelona: Ediciones Península, 1968 (3ra. ed.) c.I, pp. 17-29.

No es difícil identificar los principales antecedentes intelectuales de la sociología. “En líneas generales, puede decirse que la sociología tiene un cuádruple origen en la filosofía política, la filosofía de la historia, los teorías biológicas de la evolución y los movimientos de reforma social y política que consideraban necesario un conocimiento adecuado de las condiciones sociales.” Dos de estos antecedentes, la filosofía de la historia y el conocimiento de las condiciones sociales, tuvieron una importancia particular en los primeros momentos. Eran dos recién llegados en la historia intelectual del hombre.

La filosofía de la historia, en tanto que rama diferenciada de la especulación intelectual, es una creación del siglo XVIII. Entre sus fundadores cabe señalar al Abbé de Saint-Pierre y a Giambattista Vico. La idea general de progreso, que estos autores contribuyeron a formular, ejerció una profunda influencia en la concepción de la historia de los hombres de la época; esta influencia se refleja en las obras de Montesquieu y Voltaire en Francia, de Herder en Alemania y de un grupo de filósofos e historiadores escoceses de finales del siglo XVIII: Ferguson, Millar, Robertson y otros. La nueva actitud ante la historia se refleja claramente en un fragmento de la obra de Dugald Stewart, *Memoir of Adam Smith*. “Cuando en un período histórico como el que vivimos, comparamos nuestras conquistas intelectuales, nuestras opiniones, nuestras costumbres e instituciones con las que prevalecen entre las tribus primitivas, nos planteamos forzosamente el problema de cuáles han sido los pasos que nos han llevado gradualmente desde los primeros esfuerzos, de naturaleza primaria, a un estado de cosas tan maravillosamente artificial y complicado.” Stewart sigue diciendo que falta información sobre las diversas etapas de este progreso y que estos vacíos han de ser cubiertos con una especulación basada en los “principios conocidos de la naturaleza humana”. “Me permitiré dar el título de *Historia Teórica o Conietural* a este tipo de investigación filosófica que no cuenta con un nombre adecuado en nuestro idioma; el significado de la expresión coincide casi del todo con el de *Historia Natural* utilizado por Hume y por el concepto de *Histoire Raisonnée* utilizado por algunos autores franceses.”

A principios del siglo XIX, la filosofía de la historia ejerció una gran influencia intelectual gracias a las obras de Hegel y Saint-Simon. De estos dos autores parten los trabajos de Marx y Comte y, con ellos, algunas de las líneas más importantes de la sociología moderna. Podemos resumir de la siguiente manera la contribu-

ción de la filosofía de la historia a la sociología: desde el punto de vista filosófico, esta contribución ha consistido en las nociones de desarrollo y progreso y, desde el punto de vista científico, en los conceptos de períodos históricos y de tipos sociales. La nueva concepción de la sociedad como algo distinto de la “sociedad “política” o el Estado fue debida, en gran parte, a los filósofos de la historia. En sus obras se ocuparon de todas las instituciones sociales y establecieron una distinción muy clara entre el Estado y lo que ellos llamaban la “Sociedad Civil”. La obra de Adam Ferguson *Essay on the History of Civil Society* (1767) es, quizá, el mejor ejemplo de este enfoque; su traducción alemana parece haber suministrado a Hegel una gran parte de su terminología; parece haber influido también en la orientación de sus primeros escritos sobre la sociedad. En este ensayo y en obras posteriores, Ferguson analiza la naturaleza de la sociedad, de la población, de la familia y del parentesco, las diferencias de rango, de propiedad, de gobierno, de costumbres, de moralidad y de derecho, es decir, analiza la sociedad como un sistema de instituciones mutuamente relacionadas. Además, clasifica a las sociedades en diversos tipos y distingue varias etapas en el desarrollo social. Las obras de los autores que he llamado filósofos de la historia contienen muchos rasgos parecidos; expresan una notable unanimidad y constituyen un cambio brusco en la orientación de los estudios sobre la sociedad humana. Estos rasgos reaparecen durante el siglo XIX en las obras de los primeros sociólogos: Comte, Marx y Spencer.

El segundo elemento importante de la sociología moderna es la descripción de los hechos sociales. Su origen es doble. Una de las causas originarias fue la creciente convicción de que era necesario y posible extender al estudio de los problemas humanos los métodos de las ciencias naturales, es decir, que el fenómeno humano podía ser clasificado y medido. La obra fue la preocupación por la miseria (el “problema social”), es decir, el reconocimiento de que en las sociedades industriales la pobreza no era ya un fenómeno natural, un flagelo de la naturaleza o de la providencia sino el resultado de la ignorancia humana o de la explotación. Bajo esta doble influencia —el prestigio de la ciencia natural y los movimientos de reforma social— la descripción de los hechos sociales pasó a ocupar un importante lugar en la nueva ciencia de la sociedad. Diversas obras señalan su progreso en las sociedades industriales de la Europa occidental. Entre ellas citaremos *Statistical Account of Scotland* (21 vols. 1791-1799), de Sir John Sinclair; *The State of the Poor* (3 vols. 1797), de Sir F. M. Eden;

los intentos de Condorcet de crear una “*mathématique sociale*” la “*physique sociale*” de Quételet, y diversos estudios posteriores como *Les ouvriers Européens* (1855, segunda edición ampliada, 1877-1879) de Le Play y *Life and Labour of the People in London* (1891-1903) de Booth. La descripción de los hechos sociales constituía y sigue constituyendo uno de los principales métodos de la investigación sociológica.

Estos movimientos intelectuales —la filosofía de la historia y la descripción de los hechos sociales— no se producían al margen de las circunstancias sociales de Europa occidental durante los siglos XVIII y XIX. El nuevo interés por la historia y por el desarrollo social fue provocado por la rapidez y la profundidad de los cambios sociales y por el contraste de las culturas que los descubrimientos geográficos habían dado a conocer a los hombres. La filosofía de la historia no era sólo un producto intelectual; su origen cabe buscarlo, también, en dos revoluciones: la Revolución industrial en Inglaterra y la Revolución francesa. De la misma manera, podemos decir que la descripción de los hechos sociales no surgió únicamente por el deseo de aplicar los métodos de la ciencia natural al mundo humano, sino a causa de una nueva concepción de los males sociales, concepción influida, sin duda, por las posibilidades materiales de una sociedad industrial. Una descripción científica de la pobreza o de cualquier otro problema social sólo tiene sentido si se cree en la posibilidad de eliminar el problema o de mitigar sus consecuencias dañosas. A mi parecer, el cambio de perspectiva que convirtió a la pobreza en un problema social, susceptible de estudio y de mejora y no ya en un problema natural (o una condición natural) fue debido a la existencia de una amplia zona de miseria al lado de fuerzas productivas enormes y crecientes. Esto constituyó, al menos, un elemento importante para llegar a la convicción de que el conocimiento exacto podía ser aplicado a la reforma social. Y, posteriormente, ha sido un elemento importante para otra convicción: la de que el hombre puede llegar a controlar el medio social de la misma manera que ha llegado a controlar cada vez más completamente el medio físico.

La prehistoria de la sociología abarca, pues, un período de un centenar de años, desde 1750 a 1850, aproximadamente. O, quizá, desde la publicación de *L'Esprit des Lois* de Montesquieu hasta las obras de Comte y los primeros escritos de Spencer. El período formativo de la sociología como ciencia particular y diferenciada, abarca la segunda mitad del siglo XIX. Este breve exá-

men de sus orígenes nos muestra ya algunas de las características de la sociología primitiva. En primer lugar, era *enciclopédica*: se ocupaba de toda la vida social del hombre, de toda la historia. En segundo lugar, bajo la influencia de la filosofía de la historia y de la teoría biológica de la evolución, era *evolucionista*, intentaba fijar las principales etapas de la evolución social. En tercer lugar, era concebida como una *ciencia positiva* con el mismo carácter que las ciencias naturales. En el siglo XVIII, las ciencias sociales eran concebidas, generalmente, sobre el modelo de la física; en el siglo XIX, la sociología siguió el modelo de la biología. Lo demuestra claramente su preocupación por la evolución social y por el concepto —ampliamente aceptado— de la sociedad como un organismo. La preocupación general por el carácter científico de la sociología aparece con toda claridad en los intentos de formular leyes generales de la evolución social, tanto en sociología como en antropología.

Pretensiones tan amplias provocaron, naturalmente, alguna oposición, especialmente por parte de los investigadores que trabajan en sectores más limitados y especializados; entre ellos había historiadores, economistas y especialistas de ciencia política. Es difícil decir si la sociología ha abandonado ya sus pretensiones primitivas. Pero hay que hacer alguna distinción entre las pretensiones planteadas; y hay que hacer también una distinción entre ellas, teniendo en cuenta, por un lado, el alcance del tema y, por otro, los resultados. Nadie cree ya que Comte o Spencer descubrieran las leyes de la evolución social (aunque muchos creen que Marx sí las descubrió). Pero esto no quiere decir que Comte o Spencer (o Marx, para los infieles) estuviesen completamente equivocados sobre el alcance de la sociología o no aportasen ninguna contribución importante a su desarrollo. Parece evidente la necesidad de una ciencia social que se ocupe de la sociedad como un todo o de la estructura social total. Ahora bien, decir esto equivale a plantear el problema de cómo puede llegarse a crear una ciencia sinóptica de tales características y de cómo se puede relacionar con las restantes ciencias sociales.

La oposición a la sociología, en su primera fase, fue aprobada, en gran parte, por la sensación de que se proponía no ya coordinar sino absorber las restantes ciencias sociales. Los sociólogos posteriores rechazaron explícitamente tales ambiciones. Hobhouse, por ejemplo, concebía la sociología como “una ciencia que trata de toda la vida social del hombre” y no como una especialidad más, pero concebía su relación con las restantes ciencias

sociales como una relación de intercambio y de estímulo mutuos. “...La sociología general no es ni una ciencia separada, completa en sí misma, previa a la especialización, ni es tampoco una mera síntesis de las ciencias sociales, obtenida mediante la yuxtaposición mecánica de sus resultados. Es, en cambio, un principio vitalizador que recorre todas las venas de la investigación social, que la alimenta y es alimentado por ella, que estimula investigación, relaciona los resultados, presenta la vida del conjunto en sus partes y pasa del estudio de las partes a una comprensión más plena de todo.”

Tampoco Durkheim consideraba que la sociología pudiese ser una ciencia enciclopédica o que pudiese ser cultivada al margen de las demás ciencias sociales, a pesar de su insistencia en la autonomía de la sociología y en la especificación de los fenómenos que constituían su materia prima. De modo parecido a Hobhouse, pensaba en una difusión del enfoque sociológico y, por tanto, en una transformación desde dentro de las ciencias sociales especiales. Y sólo más tarde llegó a pensar en la posibilidad de construir una sociología general, con leyes generales basadas en las leyes descubiertas en los dominios específicos de las ciencias especiales. En su prefacio-editorial del primer volumen de *l'Année Sociologique*, Durkheim dice que “...nuestros esfuerzos tenderán especialmente a fomentar estudios sobre temas muy concretos, sobre aspectos de las ramas especiales de la sociología. La sociología general sólo puede consistir en las síntesis de estas ciencias especiales, en una comparación de sus resultados más generales. Y ésto sólo es posible en la medida en que dichas ciencias se desarrollan.”

No puede decirse que los propósitos formulados por Hobhouse y Durkheim —ni siquiera los más modestos— se hayan impuesto sin oposición alguna. Durkheim fue el más afortunado de los dos en la tarea de introducir la perspectiva sociológica en las demás ciencias sociales. Muchos investigadores franceses, de las más diversas disciplinas, fueron influidos y estimulados por la obra de Durkheim: Davy y Lévy-Bruhl, en derecho; F. Simiand, en economía; Mauss, en antropología; Marc Bloch y Granet en historia; Cahen y Meillet, en lingüística, para mencionar sólo a los más destacados. Las ideas de Durkheim no sólo fueron difundidas a través de sus propias obras sino también —y quizá más efectivamente— a través de *l'Année Sociologique*, por él fundada en 1898. La organización de la *Année Sociologique* encarna, por así decirlo, su concepción de la sociología. Cada número contenía una o dos

monografías originales y un cierto número de crónicas —sociológicamente enfocadas— de las publicaciones del año en diversos campos de la investigación social. Durkheim justificaba esta disposición diciendo: “Creemos que los sociólogos tienen una necesidad urgente de estar informados de las investigaciones realizadas en las ciencias especiales, la historia del derecho, las costumbres y la religión, la estadística social, las ciencias económicas, etc. Aquí es donde tienen que encontrar los materiales con que construyen la sociología”

En Alemania —como ha observado Raymond Aron— la sociología fue rechazada, en un primer momento, por su carácter enciclopédico. También allí se intentó definir y limitar el campo de la sociología. Pero se intentó mediante la construcción de una ciencia abstracta de las “formas” de la vida social, bajo la influencia decisiva de Simmel. Al lado de estos intentos, aumentaba, sin embargo, el interés por la interpretación histórica y por la sociología de la cultura, interés estimulado por el marxismo. Todo este movimiento fue sintetizado por la obra de Max Weber. En ella vemos, como en el caso de Durkheim, un gran afán de fomentar el enfoque sociológico en las disciplinas ya existentes: historia, derecho, economía, política, religiones comparadas.

Los sociólogos clásicos —Durkheim, particularmente— se proponían, pues, fijar el alcance y los métodos de la disciplina, mostrar su valor mediante la investigación de los grandes fenómenos sociales y unirla estrechamente a las ciencias sociales ya existentes. La sociología posterior se separó en algunos puntos de estos objetivos. En primer lugar, se manifestó durante algún tiempo un interés renovado por la construcción de sistemas teóricos generales. Esta preocupación puede ser objeto de muchas reservas y críticas. Parece absurdo intentar la construcción de tales sistemas cuando se dispone todavía de tan pocas generalizaciones firmes en un nivel inferior. Además, estas intenciones teóricas tienden a aislar a la sociología de las restantes ciencias sociales; o bien a convertirla nuevamente en una disciplina “imperialista”, dispuesta a absorberlas todas.

En segundo lugar, en el terreno de la investigación ha habido una cierta inclinación a concentrarse en temas “residuales”, no estudiados por ninguna otra ciencia social y con características de “problema social”. Un informe reciente sobre la situación de la sociología norteamericana muestra que en los años 1953-1954 los dos temas principales de la investigación sociológica —en términos cuantitativos de proyectos— eran los estudios sobre proble-

mas urbanos y suburbiales y sobre el matrimonio y la familia. En otros países se ha registrado una tendencia similar.

Pero esto no es todo. Parece indudable que la concepción sociológica, el enfoque sociológico de los problemas, se han extendido en las restantes ciencias sociales. El ejemplo más claro es el de la ciencia política. Los numerosos estudios realizados en estos últimos años sobre partidos políticos (organización, burocracia, dirigentes), sobre grupos de presión, sobre elecciones y comportamiento electoral y sobre la administración pública (burocracia, minorías rectoras) han sido dirigidos o inspirados por sociólogos. Estos estudios constituyen una gran parte de las investigaciones sobre las instituciones políticas, de modo que cada vez es más difícil distinguir la ciencia política de la sociología política. En el caso de la economía —ciencia que dispone de un sistema teórico propio y altamente desarrollado— la influencia de la sociología es menos intensa. Sin embargo, los estudios sociológicos sobre la organización del trabajo en las empresas industriales, sobre las relaciones industriales y, más recientemente, sobre los procesos de la industrialización, han contribuido substancialmente al progreso del conocimiento económico. El aumento de la planificación económica ha dado también una mayor importancia a los aspectos sociológicos del comportamiento económico.

El lugar preciso de la sociología en el estudio de la sociedad puede ser definido ahora con más exactitud, aunque sin propósito alguno de establecer una frontera cerrada entre ella y las restantes ciencias. La sociología (junto con la antropología social) fue la primera ciencia que se ocupó de la vida social en su conjunto, de todo el complejo sistema de instituciones y de grupos sociales que constituyen una sociedad. El concepto fundamental o idea directriz de la sociología es el concepto de *estructura social*. De él proviene el interés del sociólogo por aquellos aspectos de la vida social que antes sólo eran estudiados de manera asistemática: la familia, la religión y la moral, la estratificación social, la vida urbana. Hemos observado más arriba que la preocupación por algunos de estos temas “residuales” puede ser excesiva, pero su investigación constituye una parte importante de la sociología y es inseparable del estudio de las instituciones políticas y económicas. En el terreno específico de las disciplinas ya existentes —economía, ciencia política, derecho, etc.— la contribución sociológica ha consistido en mostrar la conexión entre las instituciones particulares y la estructura social como un todo y en insistir en la importancia de un estudio comparativo. En el estudio de la so-

ciudad humana, la especialización es inevitable; pero, para el sociólogo, esta especialización tiene que producirse dentro del marco de una concepción general de la estructura social y tiene que ir unida a una conciencia clara de la variabilidad de las instituciones y de la estructura sociales, conciencia que sólo puede dar un estudio comparativo. Esto no quiere decir que el sociólogo sea portador de una especie de plano general y básico de la estructura social y se encargue de comunicarlo al especialista. La mayoría de los sociólogos son, a su vez, especialistas. Y lo más probable es que cada vez se especialicen más en el futuro, aunque siempre habrá algunos que sigan ocupándose exclusivamente de los rasgos generales de la estructura social. Es necesaria, por lo tanto, una estrecha colaboración entre los sociólogos y los restantes especialistas de las ciencias sociales. Y esta colaboración exige que el sociólogo sea competente en alguna o algunas de las ciencias sociales especiales y que los especialistas tengan algún conocimiento de la sociología general.

En todas estas cuestiones, los antropólogos sociales gozan de ciertas ventajas a causa de la naturaleza de las sociedades que constituyen su materia de estudio específica. En general se interesan por los problemas de parentesco y de ritual, pero han podido dedicarse al estudio de las instituciones económicas y políticas de las sociedades tribales sin temor a violar los dominios específicos de otras disciplinas. Sin embargo, su situación se ha aproximado, recientemente, a la de los sociólogos; con la industrialización de muchas sociedades tribales —en Africa, por ejemplo— han aumentado el número de estudios cooperativos, con participación de economistas, politicólogos, antropólogos, sociólogos, etc.

El estudio sistemático de la sociedad india empezó ya durante la dominación británica, aunque en la India, lo mismo que en Europa, existe una larga tradición de reflexión filosófica sobre los problemas sociales. Las primeras ciencias sociales que conocieron un cierto desarrollo fueron la economía y la antropología social. La primera estaba relacionada con el crecimiento de una economía industrial y comercial y la segunda con la necesidad de contar con especialistas preparados para la administración de las áreas tribales. La sociología sólo ha ocupado un lugar importante entre las ciencias sociales en estos últimos años. Las razones de su rápido desarrollo son evidentes. Desde la conquista de la independencia, la India pasa por un proceso de revolución económica y social y muchos de los problemas de esta revolución sólo pueden ser resueltos con la ayuda de la investigación sociológica. Al mis-

mo tiempo, cabe decir que el sociólogo tiene una función particularmente importante en la India, pues algunos de los elementos principales de su estructura social son, precisamente, aquellos de que no se ocupa en especial la sociología. La religión y el sistema de castas son dos factores cruciales en el desarrollo social de la India y ningún especialista de ciencias sociales puede ignorar sus efectos sobre el progreso económico, la organización política y el derecho. Esta circunstancia favorece no sólo a la investigación sociológica sino también la cooperación estrecha entre las ciencias sociales. En una excelente obra sobre el desarrollo económica, Vera Anstey dedica mucha atención a los efectos económico, del sistema de castas. Muchos comentaristas de la política india han observado la influencia de la religión (los partidos indúes) y especialmente de las castas (la tendencia a seleccionar los candidatos entre grupos importantes de casta y la tendencia de las castas mismas a convertirse en grupos de presión). El derecho y todo sistema de control social están enormemente influidos por las concepciones religiosas y difícilmente pueden ser estudiados al margen de la religión. Las condiciones de la sociedad india favorecen, por lo tanto, la penetración de un enfoque de tipo sociológico en las ciencias sociales especiales.

Hay otro aspecto a considerar. Los grandes sociólogos del siglo XIX han sido criticados por su concepción enciclopédica de la disciplina. Pero esta concepción tenía una gran ventaja: exigía un amplio conocimiento de los diferentes tipos de sociedad y de los distintos períodos históricos. Aunque la sociología surgió en Europa Occidental y, en gran medida, como reacción ante los problemas de la sociedad capitalista industrial, aquellos estudiosos no limitaron su interés a las sociedades europeas. Consideraban que la materia de su ciencia era constituida por todas las sociedades humanas. En cambio, la sociología reciente se caracteriza por una reducción muy marcada de sus preocupaciones. La gran mayoría de los sociólogos se dedican a estudiar segmentos muy concretos y limitados de sus propias sociedades. Este cambio se explica por diversas razones: la gran acumulación de conocimientos (que ha hecho difícil, por no decir imposible, el tipo de erudición de un Hobhouse o de un Max Weber); la decadencia del método comparativo y la errónea concepción de la especialización. La sociología quizá no ha sido nunca tan etnocéntrica como en las últimas décadas. Afortunadamente, hay diversos síntomas indicadores de un posible cambio de la situación; hay un claro renacimiento de los estudios comparativos y los sociólogos empiezan a emular a los

antropólogos sociales en su dedicación al estudio de sociedades alejadas de la suya. Estos estudios comparativos no tienen la misma importancia que los del siglo XIX; se ocupan de una serie más limitada de fenómenos y dependen cada vez más de la cooperación internacional, en vez de depender de la labor solitaria de investigadores individuales. Pero exigen el mismo conocimiento general de los diversos tipos de estructuras y de instituciones sociales y una concepción de la sociedad humana que supere los límites particulares de la comunidad local en que se halla inmerso el sociólogo.

Estas características de la sociología occidental son aplicables a la situación existente en la India. El desarrollo de la sociología en la India es debido, en buena parte, a los mismos factores que la impulsaron en Europa en una etapa anterior: la aparición de nuevos problemas sociales provocados por cambios económicos y sociales rápidos y el deseo de controlar y dirigir estos cambios. Es natural, por consiguiente, que el interés de los sociólogos se centre en el análisis de la estructura social *india*; pero sería erróneo limitar este estudio específico al estudio único y exclusivo de la propia sociedad. Hay una gran oportunidad para el desarrollo de los estudios comparativos.

En primer lugar se pueden tomar como marco para la investigación los problemas de la estructura y del cambio sociales en las *sociedades asiáticas*. En segundo lugar, puesto que la India está atravesando una revolución industrial parecida, en muchos aspectos, a la revolución industrial de los procesos de industrialización y de urbanización en contextos estructurales y culturales diferentes.

Como dijo Comte, la sociedad humana es un fenómeno extremadamente complejo. El estudio científico de los fenómenos sociales es imposible sin la debida especialización. Pero, en este terreno parece más difícil que en el estudio del mundo natural llegar a una satisfactoria división de los temas. La actual división de trabajo entre las ciencias sociales se basa en aspectos tradicionales y fácilmente perceptibles: por ejemplo, las instituciones políticas, económicas, religiosas, familiares. La aparición de la sociología significó, implícitamente, la puesta en entredicho de esta división; pero esto no ha impedido que se reproduzca, hasta cierto punto, dentro de la misma sociología. En todo caso, la cooperación entre la sociología y las ciencias sociales especiales ha exigido la especialización en torno a estas líneas maestras. Puede ocurrir que esta clasificación, en términos de "elementos de estructura

social”, sea la más útil. Pero tenemos que tener en cuenta otros dos factores. En primer lugar, como ha observado Gerth y Mills, la autonomía de las instituciones separadas es limitada: “En sociedades “menos desarrolladas” que las sociedades occidentales de mediados del siglo pasado (así como en sociedades más desarrolladas) cualquiera de las funciones que hemos aislado puede *no* tener instituciones autónomas a su servicio. Lo que hay que investigar en cada sociedad concreta es, precisamente, qué órdenes institucionales existen con mayor o menor autonomía. En segundo lugar, es evidente que la creciente dedicación de los científicos a la resolución de problemas teóricos y la investigación interdisciplinaria que ello exige, están creando una nueva división del material de la sociología, en términos de tipos de sociedad, de fenómenos microscópicos y macroscópicos, etc. Para la descripción y la exposición es conveniente, todavía, examinar los fenómenos sociales bajo los encabezamientos tradicionales. Pero, esto no nos debe hacer creer que la división del trabajo científico se adaptará siempre a estas líneas de desarrollo.

2. La Teoría Sociológica*

Bernard Phillips

INTRODUCCION A LA TEORIA SOCIOLOGICA

La naturaleza de la teoría

Definimos *teoría* como *sistema de ideas, conceptos y juicios provisionales acerca del modo de resolver un problema o acerca de la naturaleza de la realidad*. Por ejemplo, la teoría de Robert Merton (1949) sobre algunas de las causas del delito incluía ideas que se relacionan con lo siguiente:

1. Los que cometen un delito, generalmente han sido socializados para adoptar valores fundamentales de la sociedad, como el interés en obtener riqueza y el confort material que ella implica.
2. Las oportunidades para obtener riqueza por medio de canales legítimos, como logros en el trabajo y el éxito, son limitadas.
3. Quienes no tienen capacidad de obtener riqueza a través de canales legítimos, muestran fuerte tendencia para obtenerla a través de canales ilegítimos, como el delito.

Estas tres ideas forman un sistema de ideas coherentes o interrelacionadas. Están presentes en una serie de consideraciones. Comprenden conceptos que los sociólogos consideran importantes, como *delito, socialización, valores, realización y triunfo y legítimo*. Estos conceptos se relacionan con la naturaleza de la realidad (porque se ocupan de conocer cuál es la causa del delito). También son útiles para sugerir el modo de resolver un problema. Por ejemplo, sugieren que la sociedad puede intentar desarrollar más caminos hacia la realización y triunfo entre los grupos económicamente marginados.

**Sociología. Del concepto a la práctica*. México: McGraw-Hill de México, S.A., 1981. pp. 118-137.

Existen otras teorías respecto a las causas del delito, pero ninguna ha sido capaz de aportar la verdad plena. Una de ellas, resultado del trabajo de numerosos sociólogos, se enfoca sobre los conceptos de *definición de la situación*, *categorizar*, *desviación secundaria*, *ampliación de la desviación*, *relación causal mutua*, y *profecía de autorrealización*. Por ejemplo:

1. Un muchacho o muchacha que rompa ventanas o robe careolas puede ser calificado por los otros como delincuente.

2. Como resultado parcial de ser calificado así, el individuo puede llegar a definirse a sí mismo como delincuente.

3. Esta definición de la situación, a su vez, empujará al muchacho o muchacha a cometer actos cada vez más ilegales (desviación secundaria).

4. Conforme continúa este proceso, la definición juvenil de sí mismo como delincuente y sus actos ilegales afectarán otras acciones (relación causal mutua) hasta ampliar la desviación inicial de la conducta.

5. Las personas que inicialmente calificaron al individuo de delincuente verán confirmadas o cumplidas sus profecías respecto al futuro criminal de la conducta de la persona.

La teoría es fundamental en cada una de las diferentes etapas del método científico. Por ejemplo, los investigadores definen generalmente sus problemas con base en aquellas cuestiones que, según opinan (por ejemplo la del delito), pueden aportar luz sobre el cuerpo de teoría existente. Luego, de modo más específico, proceden a proponer hipótesis que respondan al problema seleccionado, como los juicios señalados en el párrafo anterior, que giran dentro de esa teoría. Estas hipótesis los guían a todo lo largo de sus investigaciones y procedimientos específicos, como en el desarrollo y uso de cuestionarios. Finalmente, los investigadores extraen conclusiones acerca de las pruebas a favor o en contra de las teorías e hipótesis iniciales.

Los sociólogos frecuentemente usan el concepto de *teoría* en un sentido más amplio que el definido antes, y lo entienden como *una o más ideas, conceptos o juicios provisionales acerca de la naturaleza de la realidad o acerca del modo de resolver un problema*. Usándola así, una teoría puede ser una simple hipótesis, concepto o juicio aplicado a algún fenómeno. Se puede entonces, dividir una de las teorías precedentes respecto a las causas del delito en varias teorías más específicas: teoría de la definición de la situación, teoría de la categorización, teoría de la ampliación de la desviación y teoría de la profecía de autorrealización. Este uso

es tan amplio que casi todo dato de conocimiento, en tanto sea conocimiento provisional no confirmado totalmente, puede ser llamado teoría. Así, la mayoría de las ideas sociológicas pueden ser calificadas como teorías: la teoría de la *gemeinschaft* y la *gesellschaft*, la teoría de la relatividad lingüística, la teoría del etnocentrismo, la teoría de la socialización, la teoría del yo que se ve en un espejo, la teoría de la conducta conformista, etc. Esta acepción del concepto de teoría se aplica a un número menor de ideas que la acepción precedente.

Principales orientaciones teóricas

Existen cientos y cientos de teorías sociológicas, pero gran parte de ellas tienden a agruparse en varias *principales orientaciones teóricas o perspectivas que vinculan una amplia cantidad de conceptos, hipótesis y teorías*. Antes de considerar esas orientaciones teóricas, tómese nota de ciertas observaciones que impedirán malos entendidos:

1. Estas principales orientaciones teóricas pueden complementar (o añadirse a) otras cuando se usan juntas, y esto puede explicar muy diversos tipos de fenómenos (Ritzer, 1975), justamente como las dos teorías acerca del delito señaladas arriba pueden hacerlo más comprensible cuando se emplean juntas.

2. También hay conflictos fundamentales entre esas orientaciones teóricas. Sin embargo, dado que éste es un texto introductorio, sería motivo de confusión insistir en ellas. Los que deseen profundizar en estas perspectivas opuestas encontrarán que la mayoría de los textos de sociología los presentan en detalle.

3. El tratamiento de estas orientaciones teóricas quedó necesariamente simplificado por la necesidad de ser breves. Estamos sintetizando aquí casi todo el conjunto de las ideas sociales desarrolladas, y cada una de esas orientaciones teóricas es mucho más compleja de lo que este capítulo parece indicar. Los conceptos, hipótesis y teorías específicos elegidos para ilustrar cada orientación representan sólo una selección mínima de entre muchos otros.

4. Cada una de esas orientaciones teóricas colabora de manera importante con la Sociología contemporánea. Algunas son más importantes para el conocimiento sociológico que otras, y juntas tejen un vasto número de ideas. Pero ninguna puede ser ignorada sin omitir un importante aspecto de nuestra disciplina.

5. En los capítulos posteriores se emplearán esas orientaciones

para ayudar a explicar muchos fenómenos. Generalmente, sólo una o unas cuantas han sido utilizadas simultáneamente para cualquier problema dado. El intento de aplicarlas todas a cualquier problema sería un ejercicio muy útil, pero no sería confiable para el actual cuerpo del conocimiento sociológico. Ni sería una tarea hacia la cual orientarse dentro de los límites del presente libro.

6. Para el estudiante, estas principales orientaciones teóricas en conjunto aportan una estructura para hacer crecer la Sociología en bloque. Las orientaciones aportan las líneas generales que deben ser aplicadas a la mayoría de los fenómenos sociales. De este modo deben ser examinados la mayor parte de los aspectos importantes de la sociedad.

7. La Sociología no es una disciplina estática, y no deben esperarse el mismo número de orientaciones teóricas importantes ni las mismas descripciones en el futuro. En realidad, hace 15 años había tan sólo tres orientaciones teóricas principales, en tanto que hoy existen cinco.

Puesto que es importante ver el modo en que las cinco orientaciones pueden ser aplicadas a un fenómeno determinado, se hará uso de un ejemplo a lo largo de este capítulo. Se utilizará un extracto de una obra basada en un hecho histórico: la obra de Shaw: *Santa Juana* (1970), estrenada en 1924.

La figura 2-1 muestra gráficamente algunas de las relaciones entre las cinco principales orientaciones teóricas que serán presen-

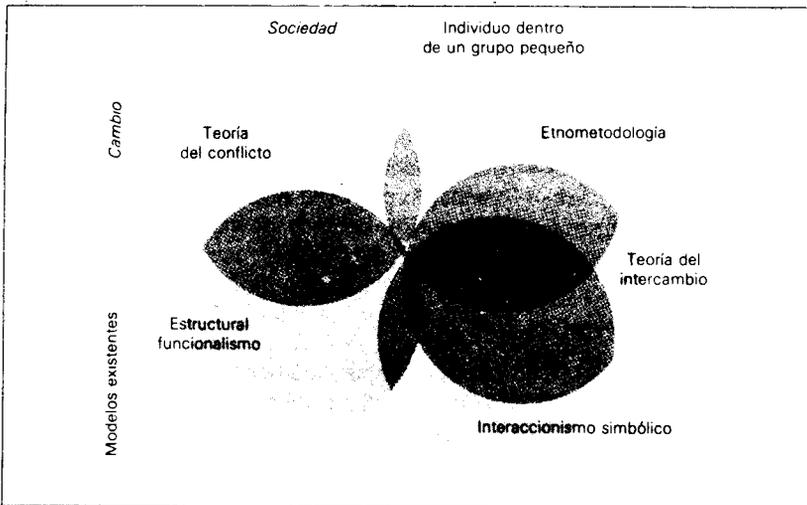


Figura 2-1. Principales orientaciones teóricas en Sociología.

tadas. Debe notarse cómo se entrelazan aquí en forma considerable. Gran parte del campo cubierto por una orientación es también cubierto por las otras. Esta situación contrasta con el tipo de división de trabajo en que cada orientación debe encontrarse en una celda o caja separada, y tratar fenómenos totalmente diferentes de los tratados en las demás.

Las orientaciones difieren también respecto a lo que debe recibir especial importancia: la teoría del conflicto remarca la sociedad como una totalidad, diferente del individuo o del grupo pequeño, y se centra en el cambio como opuesto a los modelos vigentes. El estructural-funcionalismo pone el acento en la sociedad y los modelos existentes, mientras que la etnometodología se centra en el individuo como miembro de pequeños grupos lo mismo que en el cambio. Finalmente, las teorías del intercambio y del interaccionismo simbólico, que también se orientan al individuo dentro del grupo pequeño, se centran en los modelos existentes más que en el cambio.

El ejemplo de este capítulo

La obra *Santa Juana*, de Shaw, relata el éxito de los esfuerzos de la Doncella de Orleans, durante el siglo XV, para hacer que Carlos VII fuera coronado rey y alejara a los ingleses del territorio francés. Juana fue hija de un educado campesino del poblado de Domrémy, y tenía 17 años de edad. En su época, la propia provincia —como Normandía, Borgoña y Lorena— significaba más que la nacionalidad, dado que Francia todavía no estaba plenamente consolidada. En la obra de Shaw, Juana se viste como hombre y de alguna manera logra inspirar en la gente que le rodea su visión de liberar al país. Empieza por adquirir un caballo y una armadura para viajar hasta donde se encuentra el todavía no coronado Carlos, y, al llegar a él, hace que sea designada comandante del ejército. En el desempeño de su papel logra levantar el cerco que los ingleses han hecho alrededor de Orleans, al orar para que se realice un cambio en el viento que permita a los franceses cruzar el río. Un cambio de viento provoca la victoria de los franceses y Carlos se convierte en rey. Sin embargo, Juana tiene un final desafortunado al ser tratada como hechicera por parte de la Inquisición, la cual la condena a ser quemada en la hoguera.

EL ESTRUCTURAL-FUNCIONALISMO

El *estructural-funcionalismo* es la perspectiva teórica más influ-

yente¹. Es una orientación teórica que acentúa las funciones o aportaciones hechas a la sociedad por las estructuras sociales existentes. La teoría de Merton acerca de algunas causas del delito ilustra el estructural-funcionalismo. Los modelos del delito son estructuras sociales que aportan canales ilegítimos a través de los cuales mucha gente obtiene objetivos reforzados por la sociedad, como lo es el bienestar material. El delito por tanto, tiene como una de sus funciones ayudar a que la sociedad disminuya su acento sobre esos valores. Un problema central dentro del estructural-funcionalismo es: ¿Cómo debe explicarse la existencia continua de la sociedad como un todo? Un supuesto muy generalizado es que si existe una estructura social (como los modelos del delito en una subcultura que dé importancia a la conducta delictuosa), entonces es probable que “esté pagando sus deudas” con la sociedad de una u otra forma. En otras palabras, hay la posibilidad de que la estructura esté llenando ciertas funciones.

Con respecto a *Santa Juana*, examínense las funciones cumplidas por dos estructuras sociales: la Iglesia Católica y las relaciones feudales entre los señores y los siervos. Dichas funciones pueden inferirse de la siguiente conversación acerca de Juana de Arco. La conversación tiene lugar entre Monseñor Cauchon, obispo de Beauvais, y el conde inglés de Warwick, después de la derrota inglesa en Orleans:

Cauchon:... No es una bruja. Es una hereje... Actúa como si ella misma fuera la Iglesia. Trae el mensaje de Dios para Carlos; y la Iglesia debe hacerse a un lado. Ella lo coronará en la catedral de Reims: ¡ella, no la iglesia!

Warwick:... A mi juicio, existe algo más grave en contra de la Doncella... Tiene la idea de que los reyes deben dejar el reinado a Dios, y reinar como los administradores de Dios... Si el pensamiento y corazón del pueblo se vuelve hacia el rey, y sus señores llegan a convertirse sólo en servidores del rey en su opinión, el rey podría hacernos caer de rodillas a sus pies uno tras otro; y después ¿qué otra cosa seríamos sino cortesanos con librea en su corte? (Shaw, 1970, pp. 181-185).

Cauchon considera a la Iglesia responsable de la salvación de las almas. Para él, Juana es muy peligrosa no debido a que sea bruja sino por ser hereje: está desafiando la autoridad de la Iglesia.

1 Tómese en cuenta que este libro ha sido escrito por un sociólogo norteamericano y para el estudio de estudiantes norteamericanos y, en consecuencia, señala la orientación teórica que mayor influencia tiene en la Sociología de ese país. En otras latitudes, y específicamente en América Latina, sin negar la gran influencia que tiene el estructural-funcionalismo, la perspectiva es otra. (N. del R.T.)

Y para Warwick, Juana es peligrosa puesto que pone en duda la autoridad de los señores feudales. Esa autoridad descansa en su relación directa con sus siervos. Pero si se establece una nueva y directa relación entre el rey y los siervos, se reemplazaría la anterior (la relación entre siervo y señor).

Cauchon y Warwick tienen interés personal en mantener las estructuras sociales existentes de la Iglesia y de las relaciones feudales. No obstante, las acciones de Juana, junto con la influencia que ejercen, amenazan con reemplazar aquellas estructuras por otras nuevas que bien podrían llenar las funciones de las antiguas. Y durante el siglo XVI el protestantismo de hecho estableció unas relaciones más directas entre el individuo y Dios que las ofrecidas por la Iglesia y, de este modo, llenó las funciones espirituales. La Iglesia, mediante la Inquisición, intentó arrancar de raíz dichos procesos². Y el nacionalismo, que influyó en el desarrollo del estado-nación, sustituyó las relaciones de señor-siervo por las relaciones directas entre el rey y el individuo. Ideas como la de “Francia para los franceses” e “Inglaterra para los ingleses” se basaban en el continuo desarrollo de las culturas derivadas de una unidad lingüística. Un argumento estructural-funcionalista sería el de que una estructura tendrá tendencia a reemplazar a otra —como la autoridad del rey frente a la de la aristocracia— si puede cumplir más plenamente las funciones sociales. Más aún, podría argumentarse que conforme se desarrollaron distintos idiomas y culturas en Europa, la nación se convirtió en una unidad o estructura más eficaz para alentar dichos procesos.

Mientras que las *funciones son para la sociedad consecuencias de una estructura social que incrementa la adaptación o ajuste social*, también pueden examinarse los tipos de consecuencias opuestas. *Las disfunciones son para la sociedad consecuencias de una estructura social que disminuyen la adaptación o el ajuste social*. Por ejemplo, dos de las consecuencias del crimen para la sociedad son:

1. Aportar medios de lograr el éxito material para la gente que de otro modo no podría tener acceso a él.
2. Causar la pérdida de vida y propiedades de las víctimas del crimen.

² Es necesario advertir que la obra de Shaw trata la problemática de que es protagonista Santa Juana de Arco desde el punto de vista político y así, Santa Juana es una precursora del protestantismo. Sin embargo, lo históricamente importante, y que Shaw enfatiza, es el conflicto entre el nacionalismo francés emergente, representado por la Doncella de Orleans y Carlos, las estructuras del feudalismo, representado por Warwick, y de la Iglesia Católica, representada por Monseñor Cauchon. (N. de R.T.)

La primera puede clasificarse como funcional para una sociedad que pone fuerte acento en la riqueza material; y la segunda, como disfuncional para dicha sociedad. El argumento estructural-funcionalista podría ser que la pérdida de vida y propiedades amenazan a la continuidad de la sociedad, mientras que los caminos ilegítimos de obtener riqueza ayudan a hacer posible que la sociedad mantenga el acento que pone en el bienestar material además de otros valores asociados (por ejemplo, el logro y el éxito, la actividad y el trabajo). Dos de las figuras contemporáneas claves del desarrollo del estructural-funcionalismo son Talcott Parsons (1951) y Robert Merton (1949).

Puede parecer extraño que un delito se trate al menos como parcialmente funcional, quizás debido a que la gente por lo general no es consciente de la posibilidad de que así sea y también porque parece ridículo y destructivo ver el delito en forma positiva. *Las funciones latentes son funciones que no son intentadas ni reconocidas. Funciones manifiestas son funciones que son intentadas y reconocidas.* Para la mayoría de nosotros, las funciones del delito tienden a ser latentes, mientras que sus disfunciones tienden a ser manifiestas. Las disfunciones en la conducta de Juana con respecto a la Iglesia y a la aristocracia feudal eran manifiestas para Cauchon y Warwick, pero probablemente latentes para el pueblo de Francia en general. Por el contrario, las funciones de sus esfuerzos para coronar a Carlos y expulsar del país a los ingleses eran manifiestas probablemente para muchos franceses.

TEORIA DEL CONFLICTO

Consideremos dos tipos de fuerzas opuestas. Por un lado el feudalismo y el catolicismo, representados por el Conde Warwick y Monseñor Cauchon. Por el otro lado están el nacionalismo y el preludio del protestantismo, representados por Juana y el rey Carlos.

La obra de Shaw se centra en el conflicto dramático entre esas fuerzas opuestas. Warwick lucha por el poder, junto con otros aristócratas ingleses, con el rey de Inglaterra. Cauchon está defendiendo a la iglesia de Roma frente a todos los herejes que quisieran hacerla de lado en su acercamiento a Dios. Como resultado de sus esfuerzos combinados, Juana es considerada culpable de herejía por el tribunal de la Santa Inquisición y conducida a la hoguera por las fuerzas de Warwick.

¿Qué es lo que pone de relieve la teoría del conflicto que no

haya acentuado ya el estructural-funcionalismo? Ambas llaman la atención sobre las fuerzas de mayor peso que operan en la sociedad, y ambas abren perspectivas que normalmente no seríamos capaces de vislumbrar. Pero existen diferencias fundamentales en el acento que pone cada teoría. La teoría del conflicto hace surgir preguntas básicas respecto a la continuidad de las estructuras sociales existentes, como el dominio de la aristocracia feudal y de la iglesia católica. Su enfoque está en las amplias tendencias que están transformando el presente y conforman el futuro.

La teoría del conflicto es una orientación teórica que pone el acento en la oposición entre los individuos, los grupos o las estructuras sociales. Fundamental para dicha oposición es la existencia de la escasez, o *limitaciones en los recursos para lograr objetivos o realizar los valores*³. Warwick veía que al pueblo de Francia e Inglaterra elegir entre el rey y la aristocracia. Para él, el pueblo enfrentaba una alternativa: el poder descansa en el rey o en la nobleza, pero no en ambos, puesto que el poder es un recurso escaso. Los *recursos* se refieren tanto a factores *no materiales*, como poder y prestigio, *como a factores materiales utilizados para lograr objetivos*. Los economistas tienden a centrarse en los recursos materiales, y los sociólogos se interesan principalmente en los recursos no materiales. Esta posición dentro de la Sociología consideraría la escasez como algo que es, al menos parcialmente, creado por la sociedad (Stanley, 1968).

La obra de Karl Marx (1818-1883) ilustra cómo la teoría del conflicto se enfoca sobre las estructuras sociales de mayor importancia, así como sobre la primacía de la idea de escasez:

La burguesía... ha creado fuerzas productivas más ingentes y colosales que todas las generaciones precedentes juntas. La sujeción de la naturaleza a las fuerzas del hombre, el maquinismo, la aplicación de la Química a la industria y a la agricultura, la navegación a vapor, el ferrocarril, la electricidad, el telégrafo.

Pero con el desarrollo de la industria el proletariado no sólo se incrementa en número, sino que se concentra en grandes masas, aumenta su fuerza y siente que se fortalece más. Los diversos intereses y condiciones de vida dentro de las filas del proletariado se igualan cada vez más, y en la proporción en que el maquinismo elimina toda distinción del trabajo, en todas partes se reducen los salarios al mismo bajo nivel.

³ Se puede afirmar que esta teoría es la predominante en la Sociología cultivada en América Latina y muchas veces para perjuicio de la pluralidad de la investigación y estudio, excluyente (N. del R.T.).

El incesante incremento del maquinismo que se desarrolla siempre más rápidamente, hace más precaria cada vez la vida del proletariado... (Marx & Engels, 1972, págs. 339-340, 342).

Marx consideraba que la historia humana reflejaba una serie infinita de luchas como la que se da entre la *burguesía, o propietarios de los medios de producción*, y el *proletariado, o trabajadores empleados por los propietarios*. Veía que este conflicto crecía en grado sumo. Este punto de vista se basaba fundamentalmente en la creencia en la existencia de recursos materiales limitados (un tipo de escasez). Así, el proletariado recibe cada vez menos riqueza, mientras que la burguesía recibe cada vez más riqueza derivada de la producción. Los teóricos contemporáneos del conflicto, como Dahrendorf (1959), tratan gran variedad de grupos en conflicto.

Si se abandona el supuesto de escasez de recursos y se piensa en cambio, en la expansión de los recursos como resultado de la cooperación, entonces se abandonará la orientación de la teoría del supuesto estructural-funcionalista. Por ejemplo, mediante la contratación colectiva los directivos y trabajadores pueden establecer un contrato que favorezca el incremento de salarios y aumente las ganancias para los accionistas. Aquí, la estructura del proceso de contratación colectiva ha funcionado para la gerencia, para los accionistas y para los obreros. Sin embargo, puede que haya también disfunciones para los consumidores, quienes no pueden darse el lujo de los elevados precios resultantes. El cambio de una orientación de conflicto a la estructural-funcionalista no implicaría que la segunda es correcta y la primera incorrecta: en la mayoría de las situaciones, cada orientación añade algo a nuestro conocimiento del funcionamiento de la sociedad.

El enfoque sobre las funciones del conflicto social en los grupos pequeños fue aplicado por el sociólogo Georg Simmel (1858-1918). Para Simmel, un grupo sin conflictos es tan imposible como un grupo sin "cooperación, afecto, ayuda mutua y armonía de intereses" (Simmel, 1955, p. 18) porque los elementos que conservan unido al grupo están vinculados orgánicamente a los que lo dividen. Conflicto y cooperación se hacen recíprocamente posibles. Por ejemplo, no desearíamos continuar nuestras relaciones sociales si en nuestra vida no hubiera posibilidad de rebelarnos contra otros cuando nuestra propia integridad se viera amenazada. La posibilidad de que se inicie el conflicto hace que sea valioso continuar con tales relaciones. El poner el acento sobre las funciones del conflicto social ha sido promovido en la Sociología con-

temporánea por Lewis Coser (1964). Esto contradice la creencia común de que el conflicto es por sí mismo destructivo⁴.

INTERACCION SIMBOLICA

Cuando Juana llega a Chinon, donde se encuentra la corte del todavía no coronado Carlos, se enfrenta a la difícil tarea de darle valor para cambiar totalmente su forma de vida, colocar bajo su mando (el de la Doncella de Orleans) y por último ser coronado rey de Francia. No se le había coronado debido en parte a la duda de si era de sangre real y sobre todo por su propia timidez.

Juana:... Tengo un mensaje de Dios para ti; y debes escucharlo aunque tu corazón se desgarré por el terror.

Carlos: No quiero ningún mensaje; pero ¿puedes tú decirme algún secreto? ¿Puedes aliviarme en algo? ¿Puedes cambiar el plomo en oro, o hacer algo semejante?

Juana: Te puedo convertir en rey, en la Catedral de Reims; y ese es el milagro que habrá de realizarse, me parece.

Carlos: Si vamos a Reims y soy coronado, Ana querrá nuevos vestidos. No podemos adquirirlos. Yo estoy bien así.

Juana: ¿Cómo estás, qué eres? Eres menos que el más pobre de los pastores de mi padre. No podrás ser dueño de tu propia tierra de Francia hasta que seas consagrado...

Carlos: (*tentado al fin*) ¡Oh, si tan sólo lo intentara!

Juana: ¡Yo lo intentaré, lo intentaré y lo volveré a intentar otra vez en el nombre de Dios! ¿Estás conmigo o contra mí?

Carlos (*excitado*) Me arriesgaré; te advierto que no es fácil que lo logre, pero me arriesgaré... (Shaw, 1970, p. 172).

La *interacción simbólica* es una orientación teórica que se centra en la definición que el individuo hace de la situación, del papel y su autoimagen. Se ha descrito la definición de la situación como la modelación de la conducta mediante la interpretación del pasado y el señalamiento de las direcciones futuras. En el encuentro arriba señalado con Carlos, Juana explica que sus dificultades pasadas —su situación económica, el hecho de que su hijo no le muestre respeto y el mando del ejército lo intimide— son debidos a su fracaso en ser coronado rey. Como resultado de esto, Carlos está de acuerdo en la coronación y deja el ejército en manos de Juana

4 Otra perspectiva para solucionar el conflicto la representa la teoría social desarrollada por los papas León XIII, Juan XXIII y Pablo VI con sus encíclicas *Rerum novarum* (1891), *Mater et magistra* (1963) y *Populorum progressio* (1968) respectivamente; y los filósofos Jacques Maritain (*El Hombre y el Estado*) y Emmanuel Mounier (*Manifiesto al servicio del Personalismo*). (N. del R.T.)

para permitirle que derrote a los ingleses. Al adoptar tales decisiones, Carlos se encamina al cambio de su definición de sí mismo como un cobarde inefectivo y temeroso de que otro lo induzca a adoptar decisiones capitales: expulsar de Francia a los ingleses y convertirse en rey.

La nueva definición de la situación hecha por Juana, y que Carlos acepta, exige cambios en la autoimagen en el papel de Carlos. Carlos empieza a verse a sí mismo en forma distinta. En realidad, se pregunta si podrá lograrlo, pero está deseoso de intentarlo. Aparentemente está insatisfecho al considerarse un cobarde, y Juana le ayuda a inclinar la balanza hacia una autoimagen que anhela desde hacía mucho tiempo. Este cambio involucra gran cantidad de cambios específicos en el nuevo papel que juega. Debe adoptar el nuevo papel de rey y desterrar el de rey sin corona. Todos sus otros papeles deben reflejar este cambio: sus relaciones con su esposa e hijo, con el jefe del ejército y con los demás de su corte.

La interacción simbólica se relaciona no sólo con la definición de la situación dada por el individuo sino también con la comunicación de tales definiciones entre los individuos. En otras palabras, está relacionada la *interacción simbólica o interacción basada en símbolos*. Esos símbolos, a su vez, se derivan de la cultura. Así, el interaccionismo simbólico se orienta tanto a la sociedad en su conjunto —a través del impacto sobre el individuo— como a los grupos pequeños donde tiene lugar la interacción simbólica.

Erving Goffman aporta ejemplos contemporáneos de interacción simbólica. Por ejemplo, Goffman introduce el concepto de *resistencia al papel* para aclarar las distinciones entre la estructura de la personalidad y la representación del papel (Goffman, 1976). Este concepto se refiere al *grado de resistencia o desprecio por el papel*. Por ejemplo, un adulto que se sube a la rueda de la fortuna hace la broma de apretar su cinturón de seguridad; un médico cirujano, del que ordinariamente se espera que agradezca al equipo médico luego de una operación, puede adoptar un tono ridículo de voz a fin de lograr una distancia del papel, o una trabajadora puede mostrar resistencia a su papel al deshacerse en cumplidos ante su jefe. El lenguaje del teatro tiende a acentuar la idea de la distancia del papel, debido a que los papeles teatrales son deliberadamente artificiales y no se ajustan, supuestamente, a las verdaderas personalidades de los actores.

Una panorámica de la variedad de ideas dentro del interaccionismo simbólico empieza a emerger conforme se examina la obra

contemporánea de Goffman en relación con las primeras ideas de Cooley, Mead y Thomas. La importancia de las reacciones de los demás a las propias acciones es iluminada por el concepto de Cooley del “yo que se ve a través de un espejo”, y también por el análisis de Mead sobre la importancia de la interacción para el proceso de socialización. Este hincapié tradicional dentro del interaccionismo simbólico se continúa en el análisis que hace Goffman de las “representaciones” en relación con un “auditorio”. Para él, el escenario en que los actores representan su papel frente al auditorio es un foco de atención. Goffman también impulsa la tradición de esta escuela al usar un vocabulario (basado en el teatro) que reclama atención sobre la posible existencia de la resistencia papel en una situación determinada. El uso que Goffman hace del concepto de resistencia papel es semejante al uso que Mead hace del concepto del “yo”. Ambos implican la idea de que el individuo no asume meramente un papel, sino que participa activamente en elaborar el guión al que se adecúa, es decir, en la elaboración del papel.

La principal preocupación de Cooley y Mead en sus análisis de la socialización de la personalidad humana en su conjunto, es ilustrada por el análisis que Mead hace del “yo” y el “mí”. Thomas ponía el acento en un nivel de análisis mucho más específico (figu-

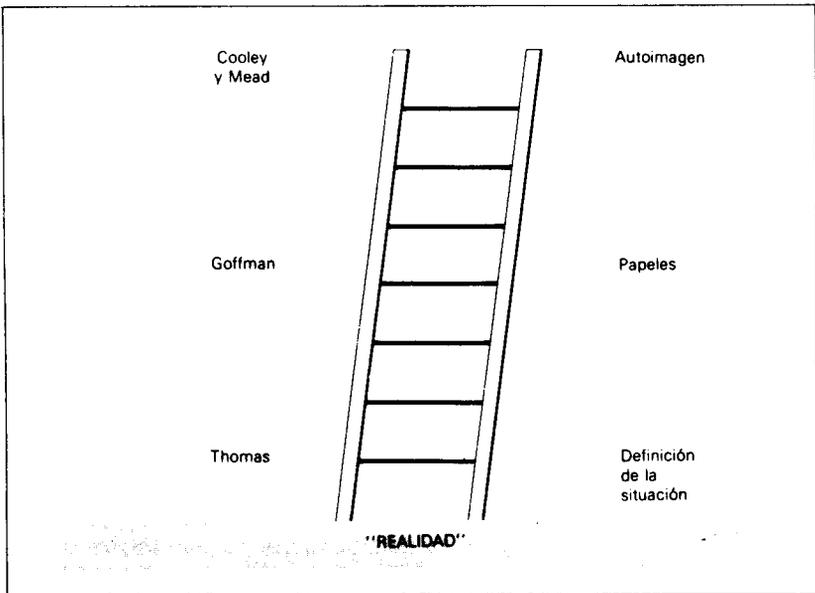


Figura 2-2. La escalera de abstracción del interaccionismo simbólico.

ra 2.2). Y Goffman trabaja a un “nivel medio” porque trata los papeles, representaciones y resistencia papel. El trabajo de esos teóricos incluye cierta abstracción o remoción del proceso continuo de la “realidad”. Es posible seleccionar, con la ayuda del lenguaje, sólo una parte de la complejidad y dinamismo comprendidos en cualquier interacción humana en particular. Pero también se puede ascender por una escalera de abstracción, a mayor o menor altura. A medida que se asciende más alto, se obtienen conceptos que se basan en conceptos ubicados en escalones inferiores de la escala de abstracción. Así, la *autoimagen* (al nivel de Cooley y Mead) está basada en conceptos que se relaciona al *papel*, y esos conceptos, a su vez, se basan en la idea de la *definición de la situación*. Subiendo más alto —tanto cuanto los escalones superiores estén relacionados con los inferiores—, se puede examinar entidades más amplias y más complejas y aprender el modo en que se relacionan a las más simples.

TEORIA DEL INTERCAMBIO

La *teoría del intercambio es una orientación teórica que pone especial atención en los objetivos, recompensas* (“beneficios”, “reforzadores positivos”) *y castigos* (“costos”, reforzadores negativos”) *asociados con la interacción*. Es una teoría muy cercana al modo en que muchas personas tienden juzgar la conducta en la vida diaria. Los detectives y perseguidores recalcan los “motivos” u objetivos que puedan haber inducido al sospechoso a cometer el crimen. Cuando se pregunta por qué elegimos un automóvil o un trabajo en particular, nuestras respuestas tienen que ver generalmente con varios objetivos, como el bajo costo de la operación, seguridad, facilidad de manejo, fuerza del motor, buenas perspectivas en la obtención de un empleo, mejor salario, trabajo interesante, vacaciones prolongadas. Sin embargo, la teoría del intercambio se aparta de este modo de pensar cotidiano al centrarse en los *intercambios*, es decir, en el *quid pro quo* o transferencia de un lugar a otro de premios y castigos. Al pagar por un automóvil o aceptar un empleo, damos algo para obtener cualquier cosa. No sólo el agente de autos obtiene beneficios, también *nosotros* salimos beneficiados. Los beneficios del agente son en dólares y centavos, pero los nuestros son menos palpables: el dinero que damos es menos importante para nosotros, en relación con nuestros objetivos, que la propiedad del automóvil. De este modo, la teoría del intercambio combina aspectos de la Psicología, la Economía Polí-

tica y la Sociología; tiene que ver con los objetivos, las recompensas y los castigos; se relaciona con beneficios y costos, aunque éstos son definidos aquí en forma más amplia que en Economía Política; y se centra en los fenómenos de la interacción.

¿Qué recompensas y castigos se ofrecen mutuamente Juana y Carlos? A Carlos se le da la oportunidad de convertirse en un gran rey, adquirir la valentía y llegar a tener seguridad económica. Si se rehusa a seguir el consejo de Juana, será un cobarde a sus ojos y también, quizá, a los de Dios, y estaría en contra de ella y no a su favor. Juana, si dirige el ejército contra los ingleses, estará siguiendo los dictados de Dios (tal como ella los percibe), expulsando a los ingleses de territorio francés y ayudando a establecer el reino de un rey legítimo. Si fracasa al hacer este intercambio con Carlos, todos sus esfuerzos previos habrán sido en vano, su conciencia la atormentará y es posible que tenga que dejar las ropas de hombre y de participar en la vida del ejército.

Si se aprende acerca de los tipos de intercambio que hace la gente, también se aprenden, indirectamente, los objetivos que tiene. Juana y Carlos efectúan realmente el intercambio descrito antes. Con base en este hecho, podemos estar de acuerdo, por ejemplo, en que los objetivos de expulsar de Francia a los ingleses y coronar al rey Carlos son importantes para Juana. ¿Qué inferiríamos, por ejemplo, si Carlos decidiera darle a ella el ejército y luego Juana cambiara de opinión y decidiera regresar a casa? Probablemente concluiríamos que había *otros* objetivos que eran más importantes para Juana. Entonces tendríamos que intentar desenterrar esos otros objetivos y determinar su fuerza: ¿Interés en llevar una vida social normal? ¿Interés de evitar la posibilidad de ser muerta en la batalla? ¿Falta de confianza suficiente en su propia valía? George Homans, el expositor más conocido de la teoría del intercambio, distingue entre beneficios “psíquicos” o impalpables y el beneficio en términos materiales (Homans, 1961). Sostiene que podemos enriquecer nuestro entendimiento de por qué la gente hace lo que hace si cambiamos el acento que ponemos en los costos y beneficios materiales y lo ponemos en los psíquicos. Y este reino de lo psíquico nos transporta a nociones, como la de objetivos, que no son materiales.

Peter Blau, otro teórico del intercambio, se ha preocupado más que Homans por una explicación de las más importantes estructuras sociales. En su *Exchange and Power in Social Life*, Blau establece que:

El propósito del análisis intensivo de las relaciones interperso-

nales que ocupa gran parte de la primera mitad del libro no es, básicamente, investigar las relaciones entre los individuos para su propio provecho, ni es el de investigar las raíces psicológicas de la interacción humana, sino derivar de este análisis un conocimiento mayor de *las complejas estructuras de las asociaciones que desarrollan entre sí los hombres* (las letras cursivas son nuestras; Blau, 1964, p. 21).

Exactamente igual que en el caso del interaccionismo simbólico, los teóricos del intercambio pueden clasificarse en relación a una escala de abstracción, como se muestra en la figura 2-3. En el nivel más general está el trabajo de Blau sobre las relaciones sociales entre el poder y el intercambio en la sociedad global. A un nivel inmediato se encuentra el análisis que hace Homans de los costos y beneficios. Y al nivel más cercano a la conducta específica observada en cualquier situación, se halla el trabajo de numerosos sociólogos que se centran en los intercambios estructurados.

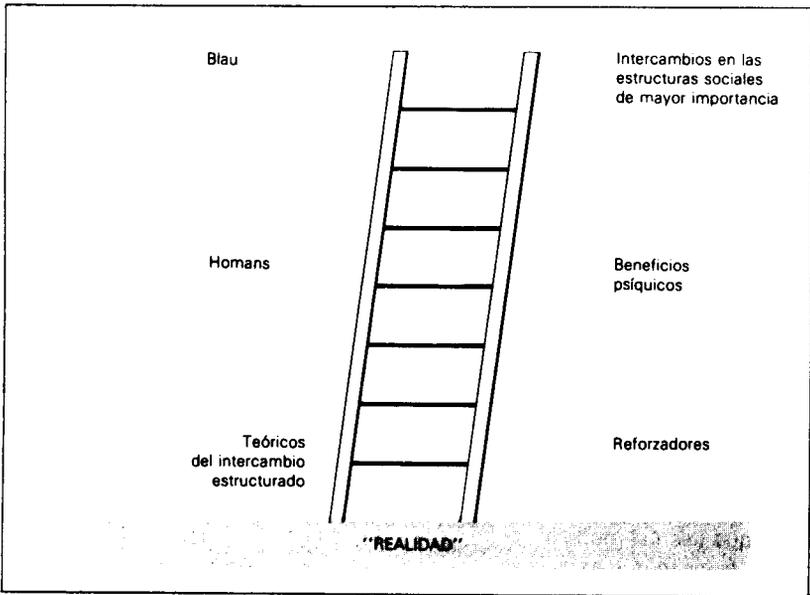


Figura 2-3. La escalera de abstracción para la teoría del intercambio.

Un intercambio estructurado es *una relación social que comprende modelos de reforzadores positivos y negativos que son enviados atrás y hacia delante*. A mediados de los años 60, varios sociólogos que influidos por el trabajo de Skinner, Homans y Blau, iniciaron proyectos para resolver problemas relacionados con niños

profundamente desviados. Como un ejemplo, Ferritor y sus colaboradores (1972) al igual que Burgess y sus colegas (1968) hicieron hincapié en programas de las escuelas. Y Kozloff desarrolló programas para los padres de niños desviados (Kozloff, 1973, 1974). El trabajo de todos estos investigadores gira alrededor de un interés central en los intercambios estructurados. Su hincapié está puesto en los intercambios estructurados descubiertos que ya existen y en el uso posterior de este conocimiento como base para alterar la conducta.

Igual que en el caso del trabajo de Skinner, los teóricos del intercambio estructurado se centran en los reforzadores. *Reforzadores* son “todas las ‘cosas’ tangibles e intangibles y los eventos que las personas comprenderán en su conducta para obtener (reforzadores positivos) o para escapar y evitar (reforzadores negativos) (Kozloff, 1976, p. 90)”. Alimento, agua, calor y frío son vistos como “reforzadores primarios”, puesto que las personas no tienen que aprender algo especial a fin de ser influenciados (o “reforzados conductualmente”) por estos reforzadores. Por el contrario, un gusto especial por las películas de Woody Allen o la adhesión a la bandera del propio país se logra a través de la interacción social; éstas (las películas o la bandera) sirven, pues, como “reforzadores condicionados”.

Los teóricos del intercambio estructurado consideran a los reforzadores como las fuerzas fundamentales que moldean la conducta. Este moldeamiento ocurre por un proceso que abarca varios factores: la naturaleza del evento reforzado, la rapidez de su presentación o remoción, y eventos que señalan la futura presencia o ausencia de este evento. Por ejemplo, Kozloff describe una situación en la que la conducta inarmónica como la de hacer rabieta se refuerza con ofrecimientos de cariño, juguetes y demás (una situación de “escape”). Aunque tales reforzadores solucionaron temporalmente la ruptura de esa conducta, sus efectos a largo plazo fueron el reforzamiento de la conducta inarmónica. Los padres que usan el modelo de escape generalmente piensan que están eliminando la conducta del capricho, no obstante que en realidad están alentándolas a largo plazo, mediante recompensa o reforzándolas.

ETNOMETODOLOGIA

En el epílogo de Shaw a *Santa Juana*, su espíritu regresa a la tierra veinte años después de su ejecución. Cuando ella pregunta si

alguien deseara que ella reviviera, Cauchon y Warwick replican de la siguiente manera:

Cauchon: El hereje siempre es mejor que esté muerto. Y los ojos mortales no pueden distinguir entre un santo y un hereje.

Warwick: Sinceramente nos remuerde la conciencia por nuestro pequeño error; pero las necesidades políticas, aunque ocasionalmente erróneas, son siempre imperiosas (Shaw, 1970, pág. 226).

Cauchon y Warwick hacen la misma *definición de la situación*, es decir, ofrecen explicaciones —aunque breves e indirectas— de su conducta pasada e ideas respecto a lo que debería hacerse en el futuro. La tabla 2-1 divide sus declaraciones en estas dos categorías. Así, Cauchon explica su participación en el juicio y muerte por hoguera de Juana, sosteniendo que los herejes deberían estar muertos, y siente que ella no debería regresar puesto que la gente es incapaz de decir si era una santa o una hereje. Y Warwick da excusas por su error pasado, pero declara que “las necesidades políticas” requieren que él actúe actualmente en una forma similar.

**TABLA 2-1
DEFINICION DE LA SITUACION
EN SANTA JUANA**

Interpretación del pasado	Delineamiento de las directrices para el futuro
Cauchon: El hereje siempre es mejor muerto.	Y los ojos mortales no pueden distinguir entre el santo y el hereje.
Warwick: Sinceramente reconocemos nuestro leve error...	...pero las necesidades políticas ... siguen siendo imperiosas

La *etnometodología* es una orientación teórica destinada a describir el modo en que la gente en sus interacciones cotidianas construye definiciones de la situación y moldea la realidad. El punto de partida de esta perspectiva está muy vinculado al de W.I. Thomas, el interaccionista simbólico que puso el acento en las definiciones de la situación. En la figura 2-2, la escala de abstracción del interaccionismo simbólico, el nivel de abstracción de Thomas no está muy lejos de los dinámicos procesos de la “realidad”.

Ahora bien, supóngase que se observa varios escalones abajo de Thomas y se pregunta por los procesos involucrados en crear cualquier definición dada de una situación. Supóngase asimismo, que se pone atención no sólo en la definición de la situación sino también en la conducta personal que acompaña o sigue a esas definiciones y conduce a la “construcción” de una nueva “realidad”. Entonces se ha cambiado nuestra perspectiva del tipo de interaccionismo simbólico de Thomas a la etnometodología. Por ejemplo, ¿cómo es que Cauchon y Warwick explican de ese modo su participación en el juicio de Juana? ¿Por qué ambos reaccionan frente a la posibilidad de que ella vuelva a la vida? ¿Y por qué ambos actúan de manera negativa dejándola en la situación en que ella se encuentra, y construyendo, por tanto, la realidad de acuerdo con la forma en que definen la situación?

La mayor parte de los trabajos en etnometodología se ha efectuado en los últimos quince años, la han convertido en la orientación teórica más moderna. Debido a que esta orientación es bastante mal entendida, se le dedicará espacio extra. Más que poner el acento en las fuerzas que contribuyen a la continuidad de las estructuras existentes, los etnometodólogos escogen centrar su atención en las fuerzas que las cambian como lo indican los siguientes juicios:

Es este supuesto de un sistema estable de símbolos y significados compartido por miembros de una sociedad lo que se está poniendo en tela de juicio (por la etnometodología)...

Por esta perspectiva, el significado de un papel particular o una expectativa de papel no es algo incuestionable, sino que es considerado como problemático tanto para los actores como para los observadores. ¿Cómo conocemos en realidad lo que el otro espera que hagamos en una situación determinada y qué papel particular representará el otro en respuesta a nuestra conducta? Tenemos que descubrir esto... Así, de un proceso mutuo de definición y redefinición de los elementos relevantes o “significativos” de las situaciones, surge gradualmente algo parecido a una estructura social, aunque inestable. La naturaleza precaria de tales estructuras sociales obedece a que están sujetas a constante revisión de acuerdo con las interpretaciones variables de los actores involucrados. La construcción sociológica de la realidad... es, entonces, un proceso progresivo de interpretación... (Dreitzel, 1970, pp. xi-xii).

Para los etnometodólogos, las estructuras sociales deben ser puestas en duda, no aceptadas como un hecho. El enfoque está en el modo en que la gente logra definiciones de la situación y las

mantiene en y a través de sus interacciones. Se considera que las personas definen situaciones dentro de contextos “socialmente situados”, como los de pequeños grupos, y que “negocian” con los demás una definición de la situación que todos acepten y compartan. Pero ese compartir o estar de acuerdo es dinámico, no estático; además, da fundamento a una situación dinámica, continua, que puede cambiar muy rápidamente. Así, la orientación etnometodológica añade, a las otras orientaciones teóricas principales, un enfoque sobre el cambio social dentro de estructuras sociales a pequeña escala.

La preocupación de esta orientación por las “interacciones cotidianas” y por los métodos es ilustrada por el origen del término “etnometodología”. Harold Garfinkel lo acuñó en 1954, luego de analizar grabaciones de deliberaciones de un jurado (Turner, 1974). Los jurados, creía él, estaban preocupados por desarrollar cierto método que los llevara a una explicación adecuada, basada en las pruebas disponibles, de lo que había sucedido. Luego querían extraer conclusiones lo más científicamente posibles acerca de lo que debería hacerse (su veredicto y recomendaciones específicas). En esa época, Garfinkel había tenido acceso a cierto material de lectura de Antropología, sobre tribus no occidentales que habían desarrollado teorías nativas (distintas de las científicas) acerca de la salud, las plantas y el universo físico. Esas teorías tradicionales eran llamadas “etnomedicina” o “etnobotánica” y “etno-física” o “etnoastronomía”. La “etnometodología” se ligaba, para Garfinkel, a estas dos ideas:

1. Los métodos de las personas para tratar los problemas, lo que implica una comparación con los métodos de la ciencia.
2. La idea tradicional o “etno”, es decir, un enfoque sobre la interacción ordinaria o cotidiana, sobre las explicaciones que la gente da de sus propias experiencias y sobre sus esfuerzos para resolver sus problemas.

La figura 2-4 clasifica a los tres componentes de nuestra conducta cotidiana: *etnoteorías, relatos y construcciones de la realidad*. “etnoteorías” y “explicaciones” son simplemente términos nuevos —desarrollados por los etnometodólogos— que hacen las veces de los dos componentes de la definición de la situación: “lineamiento de las direcciones futuras” e “interpretación del pasado”, respectivamente. Una *etnoteoría* es una *teoría de sentido común o tradicional respecto al modo en que pueden ser resueltos los problemas*. Un *relato* es una *explicación tradicional o de sentido común para los acontecimientos pasados*. Y el *construir la reali-*

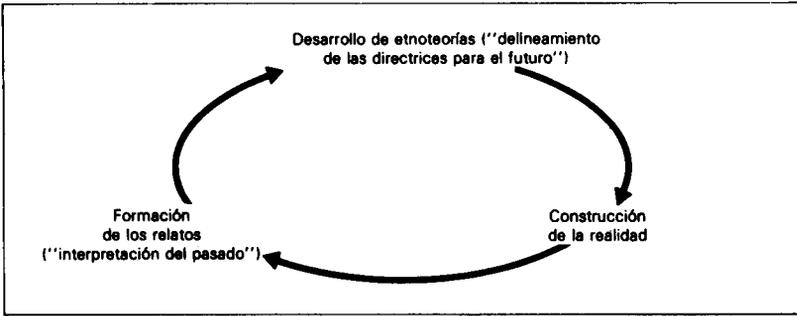


Figura 2-4. Conducta cotidiana.

dad se refiere a las acciones cotidianas que moldean a los fenómenos. La conducta verbal, como la de Cauchon y Warwick en la tabla 2-1, generalmente implica o establece directamente relatos y etnoteorías. Este es el modo etnometodológico de establecer la idea de Thomas de que nos encontramos continuamente definiendo situaciones. Pero al usar estos términos se hace más explícita la analogía entre la conducta diaria y el método científico. Nótese que la definición de “relato” dada antes es más restringida que la usada generalmente por los etnometodólogos, quienes incluyen hechos presentes y futuros en hechos pasados. Sin embargo, para el propósito de este libro es útil hacer una distinción clara entre relato y etnoteorías.

Al desentrañar las etnoteorías de la gente —tal como las expone su propio lenguaje— se aprende el modo en que las personas esperan resolver sus problemas, y se está así en mejor condición de comunicarse con ellas.

Este capítulo se adentró en la naturaleza de la teoría y presentó las cinco orientaciones teóricas más importantes de la Sociología⁵. La teoría funciona como un componente esencial de cada etapa del método científico, aunque también existen otros componentes.

SUMARIO

La teoría permite al sociólogo organizar sus ideas sobre la naturaleza de los fenómenos y proceder la investigación que prue-

⁵ Es necesario advertir que el juicio de Phillips es válido en un contexto norteamericano, no universal. Es claro, entonces, que este capítulo tiene omisiones notables como las teorías de la Sociología de la Cultura, de Sorokin, y el enfoque sociopsicológico-cultural, de Weber, sólo para nombrar dos de las más importantes. Para tener una idea inicial de éstas y otras orientaciones teóricas es útil el texto de Nicolás Timasheff: *La teoría sociológica* (varias ediciones), (N. del R.T.)

be esas ideas. Las principales orientaciones teóricas ligan entre sí las teorías y unifican la Sociología. Las cinco orientaciones que aquí se presentan se entrelazan en forma considerable; tienen gran similitud. No obstante, difiere el mayor o menor acento que ponen en la sociedad y no en el individuo como miembro de un grupo pequeño. También difieren en un cierto enfoque mayor hacia el cambio; mientras que otras tienden a robustecer los modelos existentes.

PRACTICA SOCIOLOGICA

Etnoteorías como sustitutos de curación

Los sociólogos que han intentado resolver los problemas de instituciones como establecimientos médicos, planeación urbana, agencias de bienestar y corporaciones de negocios deben tener contacto con las teorías que oficialmente aplican dichas organizaciones. John y Ardyth Stimson (1977) han enumerado nueve tipos de etnoteorías:

1. *Los seres humanos son materialistas*, y, dicen, cuanto más dinero se distribuya entre los pobres, más rápido se resolverán sus problemas.

2. *Es necesario actuar de inmediato*; por tanto, no hay tiempo para hacer investigaciones.

3. *El tiempo lo cura todo*; por tanto, sentémonos a esperar y no hagamos nada.

4. *Un factor es el crucial* y los otros pueden ser ignorados y confiados a la acción del tiempo, restringiendo de este modo la investigación a determinar qué factores están involucrados y cuáles están interrelacionados.

5. El "*dulce misterio de la vida*". La actitud que sostiene que fenómenos como el amor, la creatividad, el matrimonio, la productividad, etc., ya se les conoce en todo lo que son y, por tanto, la investigación no añade nada nuevo.

6. *Nada más pregúntese a quienes hacen la política* qué problemas debieran ser estudiados, y que no haya quejas si sus intereses, basados en la política, cambian.

7. *Pregúntese a la persona contacto*, como los organizadores comunitarios, los agentes de ventas, los políticos locales, dado que ellos tratan con los problemas todo el tiempo y están en la mejor posición para conocerlos.

8. *Nada más pregúntese a los que viven en la situación*; por ejemplo, la gente que vive en los guetos sabe lo que se necesita hacer.

9. Resolver el problema es tan complicado y difícil que lo mejor sería desistir de él.

El estructural funcionalismo tiene que ver con las estructuras sociales de mayor importancia como el Estado y la Iglesia Católica, y su impacto sobre la sociedad. Ese impacto puede ser o bien favorable (funcional), o bien desfavorable (disfuncional). Más aún, puede ser intencionado y reconocido (manifiesto) o no intencionado ni reconocido (latente). Los estructural-funcionalistas están interesados en aprender el modo en que las estructuras existentes contribuyen a que la sociedad se prolongue (funciones) así como el modo en que se ve amenazada dicha existencia (disfunciones).

La teoría del conflicto pone el acento en la oposición entre estructuras sociales o grupales, como las que se dan entre la burguesía (propietarios) y el proletariado (trabajadores). El ejemplo de esto lo da Shaw en su obra *Santa Juana*, al mostrar el conflicto entre el feudalismo y el nacionalismo. La teoría del conflicto generalmente supone que la escasez (recursos limitados) crea situaciones alternativas entre los grupos; por consiguiente, los grupos tienen que competir por dichos recursos. Algunos teóricos del conflicto hacen hincapié en las funciones que son producidas por los conflictos.

El interaccionismo simbólico se centra en la definición que el individuo hace de la situación, los papeles y la autoimagen. Las ideas fundamentales que contribuyen a esta perspectiva, relacionada con la socialización, fueron propuestas por Mead y Cooley. Goffman, un interaccionista simbólico de nuestro tiempo, ha desarrollado conceptos basados en el lenguaje del teatro. A un nivel muy específico existe la idea clásica de Thomas sobre la definición de la situación.

La teoría del intercambio arranca desde el trabajo de Blau sobre las estructuras sociales de mayor importancia hasta el análisis que lleva a cabo Homans de los grupos pequeños. A un nivel aún más detallado, hay investigaciones de teóricos del intercambio estructurado como Kozloff. El enfoque general versa sobre los objetivos, recompensas y castigos, vistos todos dentro del contexto de la interacción en los grupos pequeños. Los teóricos del intercambio estructurado utilizaron sus conocimientos en la tarea de analizar problemas prácticos, como el de la enseñanza del uso del lenguaje a los niños autistas.

La etnometodología, la más reciente de las principales orientaciones teóricas, se centra en el modo en que se construyen la definiciones de la situación y cómo es que éstas, a su vez, moldean la realidad. La realidad es vista como totalmente abierta al cambio, dependiendo de que la gente continúe o no estando de acuerdo

con la definición de la situación. Los etnometodólogos intentan describir las explicaciones que la gente da de los acontecimientos del pasado, así como sus “etnoteorías” o teorías sobre el modo de resolver los problemas.

GLOSARIO

Teoría: 1. Un sistema de ideas, conceptos o juicios provisionales respecto al modo de resolver un problema o respecto a la naturaleza de la realidad, 2. Una o más ideas, conceptos o juicios provisionales respecto al modo de resolver un problema o respecto a la naturaleza de la realidad.

Principales orientaciones teóricas: Perspectivas que vinculan un gran número de conceptos, hipótesis y teorías.

Estructural-funcionalismo: La orientación teórica que acentúa las funciones o contribuciones hechas a la sociedad por las estructuras sociales existentes.

Funciones: Las consecuencias para la sociedad de una estructura social que impulsa la adaptación o el ajuste de la sociedad.

Disfunciones: Las consecuencias para la sociedad de una estructura social que disminuye la adaptación o el ajuste de la sociedad.

Funciones latentes: Funciones que no son ni aceptadas ni reconocidas.

Funciones manifiestas: Funciones que son aceptadas y reconocidas.

Teoría del conflicto: Una orientación teórica que recalca la oposición entre los individuos, los grupos o las estructuras sociales.

Escasez: Limitaciones en los recursos para lograr plenamente objetivos o valores.

Recurso: Factores no materiales o materiales que se usan para lograr los objetivos.

Proletariado: Trabajadores empleados por los propietarios.

Interaccionismo simbólico: Una orientación teórica que se centra en la definición que el individuo hace de su situación, su papel y su autoimagen.

Definición de la situación: El moldeamiento de la conducta mediante la interpretación del pasado y el delineamiento de direcciones para el futuro.

Interacción simbólica: Interacción basada en los símbolos.

Resistencia al papel: Grado de resistencia al o alejamiento del papel.

Teoría del intercambio: Una orientación teórica que subraya la importancia de los objetivos, recompensas y castigos asociados con la interacción.

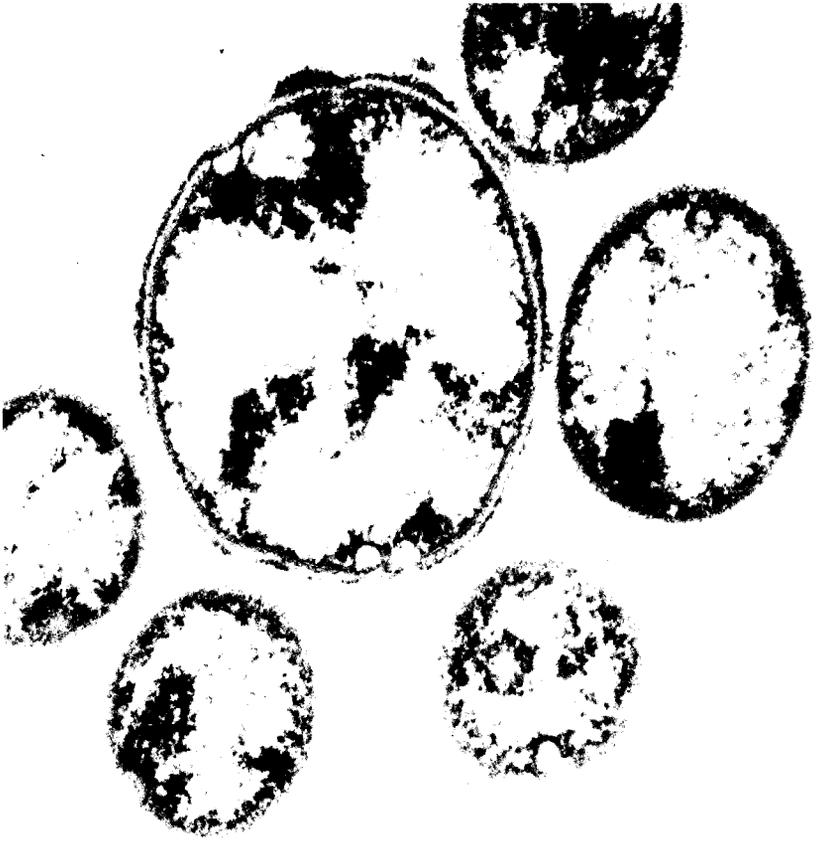
Intercambio estructurado: Una relación social que comprende un modelo de reforzadores positivos o negativos que son enviados hacia atrás y hacia delante.

Reforzadores: Todas las “cosas” y hechos tangibles e intangibles que las personas habrán de incluir en su conducta para lograr (reforzadores positivos) o para escapar y evitar (reforzadores negativos).

Etnometodología: Una orientación teórica que pretende describir el modo en que la gente en sus interacciones cotidianas construye definiciones de la situación y moldea la realidad.

Etnoteoría: Una teoría de sentido común o tradicional del modo en que pueden ser resueltos los problemas.

Construcción de la realidad: Acciones cotidianas que moldean a los fenómenos.



Células

3. Los Fundamentos Biológicos de la Sociabilidad*

Adolfo Perinat

Hasta hace escasos años a pocos sociólogos se les hubiera ocurrido que en una exposición comprensiva de su disciplina hubiese lugar para el tema que se anuncia en este capítulo, es decir, las relaciones entre la biología humana y la sociedad humana. El sociólogo canadiense Guy Rocher, por ejemplo, escribe en su *Introducción a la Sociología General*: "Se han acumulado ya suficientes conocimientos sobre las relaciones entre lo orgánico y lo psíquico, mientras que, hasta el momento, poco se han estudiado las relaciones existentes entre la estructura orgánica del hombre, por una parte y, por otra, la cultura y el sistema social. Ese aspecto biológico ha sido tan escasamente inventariado que podemos descartarlo aquí en lo que respecta a cualquier fin práctico". Aunque la última frase pudiera refutarse fácilmente, pues ya existía una abundante lista de trabajos acerca del tema cuando G. Rocher escribió su libro, su postura es el trasunto del prejuicio de la sociología académica "oficial" que lo considera fuera de sus dominios tradicionales. Sin embargo va abriéndose paso cada día con nuevo ímpetu la idea de que la Biología y la Sociología tienen un amplio terreno común de cuya exploración a fondo ambas disciplinas han de beneficiarse.

¿Cómo, sin embargo, abordar este tema interdisciplinar? Cuando alguien pretende adentrarse por parajes naturales dificultosos y se carece de mapa o de guía es decisivo, la mayoría de las veces, el punto por donde se aborda la exploración. Lo mismo ocurre en el terreno científico. Toda pregunta simplemente curiosa puede llevarnos quizá a descubrimientos importantes con tal que se formule adecuadamente y se traduzca en un método de trabajo.

**Nuestra sociedad. Introducción a la Sociología*. Dirigido por Juan Francisco Marsal-Benjamín Oltra, Barcelona: Editorial Vicens-Vives, S.A., 1980, pp. 67-98.

(Método significa etimológicamente “camino”). Una reflexión muy característica dentro de la filosofía de la ciencia es la que indaga por qué entre diversos enfoques primerizos de una cuestión que se ofrece como incógnita a la curiosidad investigadora, hay uno que resulta ser el camino (método) óptimo para resolverlo con éxito. Todo ésto puede aplicarse íntegramente a la cuestión de la interdisciplinariedad entre biología y sociología: ha de ser formulada de manera adecuada para conseguir resultados tangibles.

En primer lugar, no es a la *biología funcional* (la que nos explica el “funcionamiento” del ser vivo a nivel celular, de tejidos, órganos, aparatos, etc.) a quien debemos acudir sino a la *biología evolucionista*. Esta nos habla de la “historia” de la vida y de su diversificación fascinante a lo largo del tiempo (en una escala de tiempo que nos resulta difícil imaginar).

La evolución de las especies nos explica, a la vez, el cambio y la permanencia de los organismos dentro de sus medios vitales. En algún momento y en algún punto de la escala filogenética han emergido esas formas de comportamiento que llamamos “sociales”, las cuales alcanzan su máxima expresión en los mamíferos superiores. Grosso modo puede decirse que la aparición del comportamiento social descansa sobre el refinamiento de la *organización biológica* y particularmente en la especialización del sistema nervioso. Por aquí se adivina que nuestra indagación sobre la sociabilidad humana nos lleva a emprender una peregrinación hacia las fuentes de la “hominidad”. Allí, en esa transición que se prolongó varios millones de años, es donde hay que escudriñar los indicios de la asociación y cooperación humana que, a su vez, prolongan y refinan las de nuestros antepasados en la escala animal. Nuestra empresa se convierte así en una especie de *retour aux sources*. Quizá su resultado no sea otra cosa que una nueva versión, con apariencias ahora más científicas, del “mito” de los orígenes del hombre, uno más que añadir a la lista de los ya existentes como el de la Creación bíblica, el del Gilgamesh o cualquier otro de la literatura clásica.

La posición científica actual acerca de la interacción entre lo biológico y lo social sienta sus bases, como ya hemos indicado, en el paradigma de la evolución de las especies o evolución darwiniana. En pocas palabras, la teoría de la evolución establece que cada especie animal no emerge a la vida terrestre mediante un “acto creador” específico sino que proviene de otras ya existentes mediante ciertos procesos y mecanismos. En las poblaciones de organismos vivientes se dan transformaciones paulatinas, a un ritmo de

tiempo peculiar, transformaciones que tienen como asiento el acervo genético de los individuos de estas poblaciones (genotipo) y la morfología y la conducta típica de los mismos (fenotipo). Cada organismo trata de vivir y reproducirse (incluso puede decirse que trata de sobrevivir *para* reproducirse). Su organización, o sea, su estructura, morfología y comportamiento van orientados a ese objetivo. Cuanto mayor éxito obtiene una especie en su consecución, se dice que está mejor *adaptada*. En este sentido Pittendrigh dice, que el “estudio de la adaptación está en el núcleo de los intereses del biólogo”. “Un organismo —añade— no es un sistema cuyas características puedan ser adaptativas y otras no: un sistema viviente es todo el adaptativo por el mero hecho de estar organizado”. Esto no implica que todos los individuos de una especie presenten el mismo grado de adaptación, más bien lo que ocurre es que, por encima de un mínimo necesario para sobrevivir, existen niveles de adaptación y por tanto individuos más o menos favorecidos en relación a la supervivencia y a la capacidad reproductiva. Precisamente las especies evolucionan a consecuencia de estos leves pero decisivos aspectos adaptativos que dan ventaja a unos individuos sobre otros.

No podemos entrar aquí en detalles sobre la teoría de la evolución y los mecanismos que ella postula. Bastará, para nuestros propósitos, enunciar escuetamente algunas de sus proposiciones fundamentales. La teoría de la evolución, en su versión post-darwiniana actual, establece la interacción entre los aspectos genotípicos y fenotípicos de poblaciones de individuos de una especie. Dentro de los aspectos que cubre el fenotipo adquieren gran importancia los conductuales; hoy día los especialistas aceptan sin discusión que “el comportamiento es uno de los determinantes esenciales de la evolución”. Esto es relativamente sencillo de entender ya que si entre los individuos de una población hay algunos más débiles que otros, por ejemplo en buscar o competir por los alimentos más nutritivos, en defenderse de los depredadores, en hacer frente a los avatares del medio ambiente; si hay individuos más fuertes o con sistemas nerviosos más finos que tienen mayor éxito en aparearse, entonces la representación genética de una generación a la siguiente aparecerá sesgada en favor de los poseedores de estas competencias particulares. En la medida que estas características fenotípicas del comportamiento responden a otras características incorporadas en el genotipo son susceptibles de pasar a las generaciones siguientes: el resultado a largo plazo (siempre a una escala de tiempo peculiar de la biología evolucionista) es que cada

población de una especie que habita o explota un cierto medio tiende a un ajuste adaptativo (*fitness*) óptimo.

Dentro de estas ideas generales acerca del papel del comportamiento —a la vez resultado y motor de la evolución adaptativa— hemos de hacer un lugar aparte para el comportamiento social. Este ha de distinguirse del mero comportamiento gregario o de la agrupación colonial y su característica peculiar es la *cooperación* en sus diversas formas. Ejemplos del comportamiento social son todos los que conciernen a la crianza y los comportamientos territoriales. También los comportamientos sociales son frutos de la evolución que propende a un mejor ajuste de los individuos de una especie a sus condiciones ecológicas. El comportamiento social se enriquece paulatinamente y adquiere importancia primordial a medida que asciende en la escala filogenética; la variedad y finura de la interacción entre individuos de las especies superiores es una forma peculiar de adaptación. Esto es, en particular, válido para la especie humana y dentro de esta perspectiva queremos situar la sociabilidad que nos caracteriza y cuyas manifestaciones nos envuelven por doquier: familia, grupos de camaradas, lenguaje, división del trabajo, etc.

Ahora quizá se empiece a vislumbrar por qué la sociología también queda encuadrada en un dominio interdisciplinar cuyas fronteras están confinando con la Etología, la Ecología Humana, la Sociobiología, la Paleontología y otras ciencias. El etólogo, que se dedica a estudiar el comportamiento animal, no sólo analiza sus causas inmediatas (estímulos) o sus funciones sino que también indaga cuál es la “historia” de los comportamientos específicos de una especie (la filogenia) y cómo hacen su aparición en cada individuo de la misma especie (la ontogenia). También el etólogo se interesa en el valor adaptativo y la supervivencia de comportamientos peculiares. La *Etología Humana* aplica todo esto al comportamiento humano. Al lado de la Etología ha surgido muy recientemente (1975) la *Sociobiología* la cual, según su principal expositor, el americano Edward D. Wilson, consiste en el estudio sistemático de las bases biológicas del comportamiento social. La Sociología académica como dijimos al principio, apenas se ha ocupado de la ontogenia y filogenia del comportamiento humano (salvo al hablar de socialización). Ha aceptado la sociabilidad como dato obvio e incuestionable y luego se ha centrado en el estudio de la sociedad actual que posee un grado de complejidad enorme (incluso entre los llamados pueblos primitivos). La *Sociobiología* se sitúa aguas arriba de la *Sociología*. Trata de recuperar ese “eslabón per-

dido" que nos une a los mamíferos superiores y, en general, a todo el reino animal. Ni que decir tiene que su tarea es altamente especulativa pero parece prometedora y es, en todo caso, muy interesante. Otra disciplina que ya ha comenzado a rendir sus primeros frutos es la *Antropología Ecológica*. Su punto de arranque es el nombre considerado como una especie más que *ocupa un nicho ecológico* (esquimales en el Artico, quechuas en el Altiplano Andino, tuaregs en el desierto africano, campesinos en la Mancha, ciudadanos de Nueva York). Investiga, por una parte cuál es el intercambio que mantienen con su ecosistema y, por otra, cómo éste último impone unos ciertos condicionamientos que inciden sobre su comportamiento social. En cuanto a la *Paleontología*, cuyo interés primordial es el estudio del hombre primitivo a través de sus fósiles y restos de hábitat, veremos luego que sus descubrimientos son esenciales para conocer los orígenes de nuestra sociabilidad o, más bien, sus formas primerizas.

En resumen, partimos de que la sociabilidad es un comportamiento adaptativo y que, como tal, ha de ser estudiado en una perspectiva ecológica. Al mismo tiempo esquematizaremos la filogenia de este comportamiento en la especie humana, o sea, cómo progresivamente hemos llegado a ser los más sociales y cooperativos de todas las especies vivientes sobre el planeta (quizá esta afirmación parezca una paradoja a la vista de la insolidaridad y capacidad de destrucción humana pero ello no contradice el dato de que, comparativamente a otras especies, la cooperación social entre los humanos ha alcanzado límites más avanzados y, lo que es más, es susceptible de perfeccionarse aún). Para ello es necesario que rastreemos los indicios de la cooperación y del altruismo a lo largo de la escala animal y examinemos en torno a qué funciones primordiales se han ido paulatinamente construyendo ciertos comportamientos sociales básicos. Pero hay algo más: precisamente por ser formas adaptativas, estos comportamientos sociales (por ejemplo la crianza) presentan una gran variedad inter-especies. Habría por tanto que indagar cuáles son las razones de esta diversidad caleidoscópica. Por último nos libramos a un ejercicio especulativo acerca de los orígenes de algunas formas de sociabilidad humana, dedicando particular interés a las formas de asociación familiar pre-históricas y a los condicionantes ecológicos que probablemente las configuraron. Es posible y deseable que algunas de las ideas que aquí se avanzan sean revisadas en los años venideros. El autor de estas líneas se felicita de antemano de que esto suceda, pero ello no significa que las teorías o ciertos aspectos de la Etología, Socio-

biología o Antropología que aquí se recogen sean fragmentos de ciencia ficción o meras elucubraciones. Todo lo que aquí queda expuesto forma parte del corpus de conocimientos que la comunidad científica de la década de 1970 ha aceptado y da por buenos como base para nuevos avances e incursiones en el dominio de Biología y Sociedad.

Sexualidad, crianza y sociabilidad

La perspectiva contemporánea acerca de la evolución de las especies ha arrumbado los viejos clisés de “la lucha por la existencia” o “la supervivencia del más fuerte” y se ha centrado en el proceso reproductivo que es donde se juega a fondo la partida de la continuidad y de las eventuales transformaciones de cada especie viviente. Podría imaginarse una especie animal como una gigantesca cohorte de genes (o lo que es lo mismo, de *información*) que fluye a lo largo del tiempo geológico. Estos genes, en proporciones específicas, integran el genotipo de los individuos y cada uno es potencialmente transmisor de su porción. Si el individuo muere antes de reproducirse aquella parcela del acervo genético se pierde; en la medida en que los individuos logren reproducirse la especie continuará su andadura. De ahí la importancia crucial que adquiere todo lo referente a la reproducción de las especies vivientes dentro de la perspectiva evolucionista. Hasta el punto que el ciclo de existencia de una cualquiera pueda dicotimizarse en dos fases: la reproductiva frente a la no reproductiva. Ambas ofrecen características morfológicas y conductuales que contrastan de manera clara. Dentro de la fase de reproducción sexual (a la cual nos limitaremos) se incluye no sólo lo que toca al apareamiento y a la fecundación sino también la crianza de la prole. La interacción entre individuos de diferente sexo con fines reproductivos es una de las claves biológicas de la sociabilidad. La copulación no es, en sí, un acto social pero en torno a ella la evolución ha multiplicado los artificios, en forma de comportamientos sexuales, que tienden a que la fecundación se realice con éxito. La búsqueda del compañero, la aproximación sexual, la sollicitación al apareamiento, la copulación, el cuidado de la prole en gestación o ya en las primeras fases de vida autónoma aparecen así como comportamientos característicos de cada especie que incorporan gran variedad de elementos típicamente sociales. Naturalmente siempre cabe preguntarse qué sentido tiene aquí la etiqueta de “social” o si estos elementos a que aludimos no pueden ser denominados con toda justicia “biológicas”.

Uno de estos aspectos sociales a que inmediatamente ha de hacerse referencia —porque sus manifestaciones ocupan un primer plano en la fase de la reproducción sexual— es la *comunicación*. Los individuos de las especies han de encontrarse y han de reconocerse antes de fecundarse. De ahí que las especies animales, a lo largo de su vida evolutiva, han desarrollado una serie de artificios curiosísimos que van desde las trazas químicas (feromonas) hasta los complicados juegos de señales (gestos, sonidos) que se cruzan entre miembros de los dos sexos en presencia. Unos y otros sirven para manifestar su disponibilidad para el acto de reproducción. Entre sus expresiones clásicas están los “cortejos nupciales” o “ceremonias nupciales” que ejecutan los machos en presencia de las hembras a quienes pretenden. Consisten en una serie de movimientos, típicos de la especie y que se suceden en una secuencia invariable y prefijada. Son clásicas las descripciones que ha dado Tinbergen, de la ceremonia nupcial de un pececillo, y la que Huxley estudió en ciertos pájaros acuáticos. Este científico a la vista de la sincronía y la reiteración de todo aquel despliegue de movimientos, introdujo el término de *ritualización* abriendo paso a una idea muy fecunda, a saber, que ciertos movimientos peculiares de una especie animal (quien dice movimientos, dice comportamiento en general) incorporaban, en el curso de la evolución el carácter de señal o mensaje. La sonrisa humana es un ejemplo característico.

Naturalmente, las especies animales no agotan su repertorio de comunicación con ocasión de sus ceremonias de apareamiento; los individuos cruzan constantemente señales diversas entre sí para advertir, por ejemplo, el peligro que acecha en forma de un animal de presa (depredador) o para indicar las fuentes de alimentación. ¿Quién no ha oído hablar de las danzas de las abejas a este último respecto? No nos extendemos más en este tema pues sólo queremos poner de relieve cómo, en torno a la reproducción y a otras funciones vitales, emerge en las especies animales y evoluciona esa faceta básica de la sociabilidad que es la comunicación. Comunicación y sociabilidad, en efecto, se implican conjuntamente; es imposible conceptualizar una sin hacer referencia a la otra. Por eso, de una manera muy amplia Altmann ha definido la comunicación como “un proceso por el que el comportamiento de un individuo afecta al comportamiento de otros”. Los trinos de los pájaros que tanto embelesan por sus filigranas (aunque no por su variación ya que son enormemente redundantes) tienen frecuentemente como función señalar la presencia del cantor a sus congéneres de la zona,

en otras palabras, advertirle de que son “dueños” de un territorio y que deben respetarlo.

Pero no sólo comunican (en el sentido de emisión y recepción de señales típicas) los individuos de una misma especie: la mera presencia del depredador es también una señal que desencadena el comportamiento de huida o de defensa en su presa potencial. Esto permite establecer una distinción, válida desde el punto de vista de la comunicación, entre la *comunidad ecológica* cuyos individuos se reconocen (se evitan, se toleran o conviven) y el *grupo social* en que las formas de comunicación elaboradas en vistas a la cooperación tienen su expresión más completa. Las especies animales difieren no sólo en la preferencia con que se sirven de un canal u otro para la emisión-recepción de señales (olfato, oído, vista, tacto) sino en el comunicativo. Este último, al decir de los etólogos, es enormemente limitado si se compara a la capacidad comunicativa del hombre que ha sido potenciada hasta límites insospechados mediante el lenguaje. Sea como fuere, sí es importante resaltar que, cuanto más alto es el nivel de sociabilidad (cuyo indicador es el grado de cooperación) mayor es el número de señales y mayor es la riqueza comunicativa de la especie.

No todas las escenas de esa impresionante “acción dramática” que es la reproducción animal ponen de relieve una armoniosa cooperación, ni los papeles de sus actores dan la impresión que la sociabilidad es sólo buena entente entre ellos. Wilson llega a decir que, paradójicamente, “el sexo es una fuerza antisocial en la evolución” queriendo significar que la actividad sexual ha encorsetado y frenado la evolución del comportamiento cooperativo. La interacción social intensa de que es teatro la época de celo está teñida de conflictos nacidos de la incompatibilidad obvia entre el instinto reproductor a que obedecen todos los individuos de la población y las posibilidades reales de actualizarlo. Dichos conflictos tienen su manifestación más clara en la competición de los machos por las hembras que está impregnada de agresividad. La teoría evolucionista en su versión actual prevé en qué condiciones los individuos de un sexo compiten agonísticamente por aparearse con los del otro (cuestión no tan irrelevante como puede aparecer cuando está filtrada por los prejuicios culturales del “machismo”); y, aunque en proporción casi absoluta, siempre esta competición corre a cargo de los machos, hay ejemplos significativos de lo contrario. El dimorfismo sexual, es decir, la diferencia de rasgos exteriores de tamaño, peso, fuerza, coloración, comportamiento precopulatorio, etc., es subsiguiente a esta situación competitiva. También lo es el

establecimiento de una "jerarquía social". Esto último significa que los animales actúan "como si" dentro del grupo existiese una verdadera estratificación social en el sentido de que hay jefes y subordinados, a la vez que un orden de dominación entre éstos. El establecimiento y mantenimiento de la jerarquía social en una población de una especie animal implica un sistema de comunicación que incluye signos de dominio-sumisión y que regula, de alguna manera, los conflictos abiertos que se desencadenan. Gran parte del despliegue exhibicionista de los machos en la época de celo va asimismo dirigido a sus eventuales competidores como para disuadirlos que se adentren en su territorio nupcial. El comportamiento agresivo es entonces puramente simbólico. Cuando la lucha se hace abierta, rara vez es a muerte: tan pronto uno de los contendientes se percata de su inferioridad efectuará los gestos de sumisión convencionales y se retirará antes de ser malherido. El papel de la comunicación social es nuevamente esencial aquí: sin esa capacidad de significarse mutuamente que uno cede, los individuos de la especie se matarían estúpidamente y las especies se auto-destruirían. En este sentido, ciertos etólogos opinan que la jerarquización animal es funcional ya que sirve para prevenir la agresión abierta generalizada.

Durante la fase ulterior del período reproductivo, o sea una vez que las crías han nacido, emerge una nueva serie de comportamientos sociales típicos que se conocen con el nombre de crianza. Hasta hace poco no se valoraba suficientemente el papel que juega la interacción social en el desarrollo biológico de las criaturas. En las primeras etapas de la vida en que el comportamiento se configura no se puede separar lo social de lo biológico: todo está interpenetrado. Los cuidados maternos no sólo proporcionan a las criaturas calor, protección y alimento sino la estimulación necesaria para que el sistema nervioso vaya entrando en juego y también un sistema de refuerzo e inhibiciones, delicadamente dosificado, que pone las bases del aprendizaje ulterior.

No todas las especies exhiben comportamiento parental. En la mayor parte de los invertebrados e incluso en algunos vertebrados inferiores la incubación de los huevos y el nacimiento de los pequeños se deja al cuidado de la naturaleza. A este nivel los animales poseen al comienzo de su vida autónoma casi toda la dotación básica, en movimientos y en informaciones acerca de su medio ambiente, que les permite sobrevivir. Su ajuste primario al nicho ecológico es muy preciso pero en contraposición el repertorio conductual es muy limitado y está programado genéticamente en sus

líneas fundamentales. Presentan, por tanto, poca flexibilidad para la modificación del comportamiento a través de la experiencia (que es en lo que consiste el aprendizaje). A medida que se alcanzan niveles superiores en la escala filogenética, el papel del aprendizaje va siendo preponderante y el cuidado parental así como los contactos dentro del grupo son decisivos. Aquí entra en línea de cuenta la interacción social en donde el polluelo o la cría mamífero aprende a discriminar individuos, a localizar fuentes de aprovisionamiento, a huir de los enemigos; aprende a emitir los sonidos típicos de su especie y a utilizarlos como señales; aprende, en general, los comportamientos adultos. Así lo social va constituyendo un aspecto *sui generis* del medio ambiente al margen del cual no es posible el desarrollo. Su importancia se pone de manifiesto en los comportamientos aberrantes que exhiben monos de laboratorio criados en aislamiento total. Aunque, por ejemplo, el comportamiento maternal está regulado por hormonas femeninas es ésta sólo una condición necesaria, no suficiente: monas criadas sin ningún contacto ni con sus congéneres ni con los humanos se muestran totalmente incapaces de un comportamiento sexual y maternal normal al llegar la edad adulta. No solamente es muy dificultoso que acepten aparearse sino que, en el caso de tener crías, lleguen a desentenderse de ellas y aborrecerlas.

Al desarrollo biológico acompaña, pues, a partir de cierto nivel filogenético, el desarrollo social o socialización. Ambos están interpenetrados pues, si bien ciertas formas de conocimiento exigen un grado de maduración perceptiva o de coordinación nerviosa, éstas no se realizan si no media una estimulación variada dentro de un medio ambiente que tiene tanto de biológico como de social. En el último eslabón de las especies, en la humana, el peso del ambiente social es casi omnímodo así como es decisivo —por las razones que luego expondremos— el cuidado parental.

Ya que nuestro hito es arrojar luz sobre la sociabilidad humana, dentro de esta perspectiva evolucionista, no estará de más que nos centremos en nuestros más cercanos parientes en la escala filogenética, los primates, y que esboce algunos detalles del comportamiento materno-filial que les caracteriza. Al nacer el monito aparece dotado de unos cuantos reflejos básicos que le permitirán desenvolverse en su medio ambiente reducido. Sabe succionar para alimentarse y sabe agarrarse al cuerpo de su madre quien lo transporta de un lugar a otro sobre su espalda o bien colgado del vientre (la adaptatividad de este reflejo primitivo es evidente en el caso de que la banda tenga que huir precipitadamente ante cual-

quier peligro). Una de las necesidades primordiales de la cría mono es la del contacto físico con el cuerpo de la madre. Harlow ha realizado una serie de célebres experimentos con monos rhesus y demostrado su importancia. Crio varios monos, unos con una “madre nodriza” de alambre y otros con la “madre nodriza” de felpa, intercambiándolos luego y variando algunas condiciones experimentales. Como resultado obtuvo que las crías prefieren, sin excepción, pasar largos ratos abrazadas a las “madres” de felpa aún cuando carezcan de la tetina y el biberón acoplado para que puedan mamar.

Tanto en la naturaleza como en el laboratorio cuando el mono-cría se siente amenazado por algún peligro busca protección en su madre; si ésta no se halla presente emite un chillido de miedo que la hace acudir rápidamente. “El desarrollo postnatal primerizo de la mayor parte de los primates se realiza en un medio ambiente constituido en gran parte por el cuerpo de la madre. Estrechamente vinculado a ella, la cría poco a poco se familiariza con los estímulos del tacto, kinestésicos, auditivos, visuales y olfativos de que ella le provee. La cría responde a algunos de estos estímulos apenas ha nacido. A medida que se desarrolla, el cuerpo de su madre es su primer juguete y pasa muchas horas dedicándose a descubrir cosas de él”. El autor de la cita anterior, Hinde, habla en otro lugar de la “delicadeza”, la “riqueza”, y la “diversidad” de la comunicación madre-hijo en la cual disfrutaban espontáneamente, todo lo cual lleva a que se establezca un vínculo materno filial sumamente sólido y que dura hasta el fin de la niñez. Bolwby ha acuñado el término de *attachment* (apego, vínculo) para describir este comportamiento que exhibe la criatura humana *vis-á-vis* de su madre. Para Bolwby las pautas de comportamiento del niño que mama, que quiere ser tenido en brazos, que trata de seguir a su madre, que sonrío, que grita son elementos de un sistema muy sutil y bien ajustado cuyo efecto global es mantener a la madre y al hijo en proximidad física. Bolwby cree que esto es una respuesta adaptativa al peligro que acechaba a las criaturas de los primitivos homínidos de ser víctimas de algún animal de presa. En cualquier caso, las prolongaciones psicológicas y sociales de este comportamiento de apego son decisivas como bien lo reconocen las distintas corrientes de la psicología y psico-patología. Su idea es que, “es esencial para el desarrollo humano que el niño pueda establecer una relación firme y segura desde el principio en un medio sometido a cambios, y a la vez, lo suficientemente flexible para que le permita un desarrollo autónomo”.

Muchas otras cosas podrían añadirse a este rápido bosquejo de la crianza y de las relaciones maternas-filiales. La Sociobiología trata de arrojar luz sobre ciertos aspectos enigmáticos que los acompaña. Uno de ellos es que, de ordinario, sean las hembras y no los machos quienes cuidan de la prole. Más general aún es el interrogante que plantea la existencia del comportamiento altruístico: ¿cómo conciliar el enorme dispendio energético que supone la crianza con el ajuste adaptativo de los progenitores? Un tercer enigma es el del comportamiento maternal de rechazo que aparece en la fase de destete. Acostumbrados a mirar la naturaleza a través del prisma antropomórfico, o damos por sentado que los padres han de sacrificarse por sus hijos y que la madre ha de criarlos (aunque las feministas empiezan a poner esto último en tela de juicio) o los justificamos por razones morales. Pero en el reino biológico no hay ni moral ni previsión de las consecuencias y la única manera de resolver estas incógnitas es investigar cómo estos comportamientos han sido seleccionados frente a otras alternativas.

Entre los animales superiores, a medida que la cría se va desarrollando, sin dejar de depender de la madre, va extendiendo su red de relaciones. Particularmente será con los de su misma edad con quien establezca lazos especiales y exhiba un comportamiento que se ha venido a llamar "adolescente" o "juvenil". El grupo de camaradas (*peer group*) es otro sistema social dentro del cual se completa la socialización en las especies superiores pero es filogenéticamente más antiguo que el familiar ya que en las especies que se abren a la vida sin el cuidado parental, como los peces, los alevines nacen y se desarrollan en el seno de una agrupación fraterna que les provee de estímulos y protección. Las bandadas de pececillos, de crustáceos, de insectos que se congregan espontáneamente en los primeros momentos de su vida no son, por supuesto, grupos sociales sino sistemas pre-sociales en el sentido de que, como dice Scott "la organización de colectivos es un preliminar necesario a la organización social". El mismo autor añade: "Estos grupos temporales son un paso preliminar hacia ella. A menudo se siguen beneficios fisiológicos de la formación de ciertos agregados. El tipo de adaptación que implica es el de buscar y dar protección y es posible que tales agregados y otros grupos similares que se forman como subsidiarios del comportamiento sexual fueran la base primitiva para la evolución de organizaciones sociales más complejas". El grupo de camaradas puede estar formado por individuos de la misma edad (cuando la época de celo y de alumbramiento

miento están bien delimitados) o puede estar formado por crías en diferente grado de desarrollo como en los primates superiores en que las hembras paren a lo largo del año. En cualquier caso, pero especialmente en el último, este grupo constituye, según Harlow, "probablemente el más universal y más importante de todos los sistemas afectivos que redundan en ajuste personal y social a lo largo del tiempo". La actividad típica a que se entregan sus miembros es la del juego. A través del mismo dan pábulo a su actividad exploratoria y creativa; ambas tienen un alto valor de supervivencia para el grupo pues fomenta la plasticidad adaptativa del joven ante los cambios en el medio ambiente. Asimismo los esquemas corporales que en la adultez han de ponerse a juego en el apareamiento sexual o en el ataque-defensa se configuran en el juego. El mismo Harlow llega a afirmar que el grupo de camaradas puede paliar satisfactoriamente la carencia de cuidados maternos y es suficiente para evitar anomalías en el comportamiento adulto ulterior.

Por último y particularmente entre los primates, las criaturas se ven inmersas en un tejido social que desborda con mucho ese núcleo fundamental que constituyen la madre y el hijo. En varias especies las hembras comparten con las madres el cuidado de la cría a medida que esta crece: la protegen, la transportan, la entretienen. Jóvenes machos igualmente se interponen entre las crías y los machos dominantes incomodados por aquéllas. El grupo social constituye de esta manera un aspecto peculiar del medio ambiente que provee al nuevo miembro de cuanto necesita para un desarrollo armonioso y completo. Téngase en cuenta que, desde el punto de vista de la evolución y de la supervivencia genética, la fase de desarrollo tiene un objetivo primordial que es el de servir de transmisor del potencial genético hasta que llegue la época de la capacidad reproductiva. Durante los primeros pasos en la vida, los animales a cualquiera de los niveles filogenéticos han de lograr una adaptación ecológica adecuada. Lo que diferencia a unos y a otros es que, a medida que ascendemos en la línea evolutiva y nos acercamos al hombre, los elementos de que se constituye la sociabilidad van adquiriendo una preponderancia decisiva. Los primates nacen en un estadio de dependencia e inmadurez más grande que los artrópodos pero las potencialidades de su sistema neuro-muscular son incomparablemente mayores. La diferencia en el desarrollo también es drástica: el arácnido apenas hará otra cosa que crecer, el primate a la vez que crece se transforma mediante la puesta en juego de unas virtualidades específicas. La actualización de las

mismas se hace mediante el contacto social. Las experiencias con monos criados en el aislamiento lo prueban de manera convincente. Un medio social resulta así ser *conditio sine qua non* de un despliegue biológico normal. La sociabilidad, contemplada desde este ángulo, es uno de los artificios de adaptación biológica que se han decantado a través del largo itinerario de la evolución de las especies.

El contexto ecológico de la sociabilidad

La significación del comportamiento social quedaría mutilada si nos limitásemos a estudiar exclusivamente a través de las interacciones típicas de la especie sin tener presente el marco general de toda adaptación que es el ecosistema. Cualquier especie se asienta en una extensión localizada que posee ciertas características físicas (temperatura, luminosidad, humedad, variaciones climáticas, etc.) y que denominaremos su *hábitat*. Una especie vegetal o animal comparte su hábitat con otras y el conjunto de las mismas constituye una *comunidad biocenética*. Entre los miembros de la misma surge un tejido complicado de interdependencias. Para cada individuo (o cada especie) el conjunto de los aspectos físicos del hábitat y de los miembros de la comunidad biocenética constituye lo que se ha venido en llamar el *medio ambiente*. Las leyes físicas de la termodinámica predicen un constante intercambio energético entre los seres vivos y su medio ambiente: la respiración y la alimentación son dos modalidades típicas del mismo. Desde este ángulo, el medio ambiente es una fuente potencial de recursos y los seres vivos organizan su comportamiento en vistas a explotarlos para sobrevivir. Cuanto más eficientemente lo consiguen tanto mejor adaptados están. La adaptación conduce, en último término, a asegurarse y mantener el control sobre el medio ambiente; éste es, recíprocamente, la “matriz” dentro de la cual se modelan los comportamientos típicos de la especie.

Las poblaciones animales ni se dispersan imprevisiblemente en el medio natural, ni explotan indiferenciadamente todos los recursos del mismo. Más bien cada una ocupa una extensión de terreno con límites bastante precisos, entendiéndose aquí por “ocupación” el hecho de que sea teatro de sus correrías en busca de alimentación y que incluya lugares de descanso o refugios (territorio doméstico). Asimismo cada especie se especializa en el aprovechamiento de ciertos recursos dejando intactos otros y su modo de vida responde primordialmente a su modo de dependencia del me-

dio. Esta ocupación sectorial del terreno, junto con la explotación especializada de recursos y la organización *ad hoc* del comportamiento animal sirven de base a la idea de *nicho ecológico* de una especie, concepto que pone de relieve los aspectos dinámicos (la función) que regulan la presencia mutua de diversas especies de la comunidad biocenética. Dentro de ella existe una atribución de competencias, de exclusividades, de preferencias, de aprovechamientos secundarios, de utilización de desechos, etc. Uno de los aspectos más implacables de esta regulación y que más traza han dejado en el comportamiento adaptativo es la relación de depredador-presa; de ella nos ocuparemos inmediatamente.

Las diversas especies de primates (a los cuales nos vamos a ceñir en lo que sigue) ocupan nichos ecológicos de lo más diversos y los etólogos han esbozado una clasificación en niveles o estadios que se extienden gradualmente desde el bosque a la llanura árida pasando por la pradera o la sabana. Las especies más primitivas habitan en los bosques más tropicales. Son insectívoros, nocturnos y de hábitos solitarios. Esto último guarda relación con el modo de alimentación ya que la técnica de caza de insectos descansa sobre todo en la destreza sensorial del individuo y no se beneficia en la localización comunal de la fuente de aprovisionamiento así como tampoco tiene sentido el compartir la presa. Aparte de lo cual, la coordinación de grupo es dificultosa en la oscuridad. La denominación de "solitario" es, en todo caso, inexacta si se interpreta estrictamente pues, aunque escasos, estos antiguos primates mantienen contacto con sus congéneres y se comunican mediante señales acústicas y olfativas casi siempre con el objeto de demarcación territorial.

En el mismo bosque tropical y húmedo y en sus zonas fronteras existen otras especies de monos diurnos, más numerosas y evolucionadas. Se alimentan de hojas y frutos; viven en grupos, no muy numerosos si bien la densidad de población de una especie que ocupa un hábitat así suele ser grande. La extensión del territorio doméstico depende del régimen de alimentación: los frutos son energéticamente más ricos que las hojas y por eso las especies frugívoras tienden a desplazarse menos que las folívoras. En cualquier caso una de las ventajas adaptativas de la vida comunal radica en que la localización de la fuente alimenticia que un individuo lleva a cabo es inmediatamente señalada a sus compañeros. La forma de comunicación es obviamente vocal ya que el follaje impide la visibilidad.

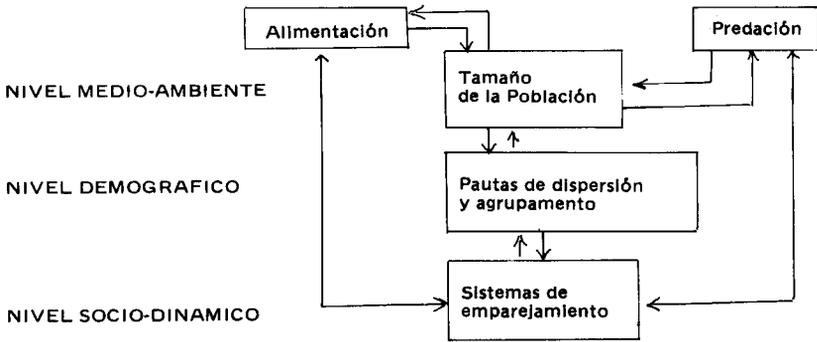
Los límites del bosque subtropical, el paisaje de vegetación

chaparra, las praderas de hierba que constituyen la transición hacia las zonas áridas es otro de los ecosistemas que albergan nuevas especies de primates. Estos no llevan la vida exclusivamente de los anteriores sino que están adaptados ya a la vida en el suelo (los árboles les sirven casi exclusivamente de refugio y descanso nocturno). Su régimen de alimentación es omnívoro: frutos, hongos, huevos, pequeños reptiles y hormigas. Estos recursos alimenticios adolecen de una dispersión grande; si a ello se suman los efectos de las variaciones de clima estacional (época de lluvias y época seca con su secuela de abundancia, escasez) se comprende que el territorio doméstico alcance una extensión considerable. Por otra parte el terreno en que alternan los bosques y el matorral y la pradera es el teatro principal de la acción de los depredadores carnívoros. Todos estos condicionamientos han dado pie a organizaciones sociales que se caracterizan por constituir grupos más numerosos que los de las especies del bosque y mucho más evolucionados. Ciertos modos, por ejemplo, se desplazan en bloques compactos y las funciones de vigilancia y de defensa que realizan los machos son muy llamativas. Crook describe así la situación: "Todos los individuos realizan de manera uniforme las actividades que se suceden a lo largo de cada día; ninguno se aparta del grupo para ir, por ejemplo, a beber. Esta cohesión es sin duda una respuesta a la predación puesto que, según todas las apariencias, los individuos aislados no sobreviven largo tiempo. La dispersión de los alimentos es un dato ecológico que da pie a la existencia de grupos numerosos cuyos miembros pueden cubrir una amplia superficie sin que tengan que competir por la comida, lo cual perjudicaría a los más débiles y socavaría las bases de la estructura social".

Finalmente la limitación de recursos alimenticios y la dificultad de acceso a los mismos se hacen sentir aún más intensamente en la sabana árida (África) si bien los riesgos de predación son aquí menos intensos. Los monos (algunas especies de babuinos) que habitan en este biótomo se congregan en tropas para pasar la noche al resguardo en las cuevas y oquedades de los parajes rocosos. Al romper el día los grupos "familiares" (constituidos por un macho adulto y su harén de hembras) se disgregan por los contornos dedicando la mayor parte del tiempo a alimentarse. Además de las pautas de dispersión diarias, ciertos babuinos exhiben pautas de dispersión estacionales. Al llegar la época de escasez la tropa se fragmenta y los machos jóvenes en pequeños grupos se van por su lado y los harenes, a las órdenes de los machos dominantes, por otro. De hecho, este comportamiento lleva a que las hembras no

sufren las consecuencias de una competición desigual con los machos de la tropa frente a la escasez y además la continuidad reproductiva está asegurada. Indirectamente esta práctica social tiene efectos sobre el tamaño y composición de la población: la proporción de hembras de la tropa se mantiene superior a la de los machos ya que los harenes se reservan los puntos de aprovisionamiento más sustanciosos mientras que los grupos de machos “solteros” incurren en mayor riesgo de perecer de hambre o víctimas de algún animal de presa.

Puede decirse en resumen, que los dos datos ecológicos de la alimentación (escasez/abundancia, concentración/dispersión, continuidad/intermitencia) y la defensa de los animales de presa constituyen sendos condicionamientos fundamentales que primariamente inciden en las pautas de agrupamiento/dispersión y subsiguientemente en la densidad y cifra absoluta de población. A su vez —lo acabamos de ver en un caso particular— estos parámetros demográficos tienen repercusión sobre el sistema de emparejamiento y la proporción de machos/hembras que hay en la tropa. El esquema siguiente puede ayudar a comprender esta interrelación recíproca entre elementos ecológicos, demográficos y socioculturales.



Pero la cadena de causalidades no es unidireccional; ¿cómo incide el sistema de emparejamiento en las pautas de agrupación/dispersión de una especie? ; ¿cómo éstas repercuten a su vez en el tamaño de la población? ; ¿cómo finalmente la organización social y su dinámica ejercen un efecto retroactivo sobre la comunidad biocenética? No podemos descender a pormenores en el sugestivo tema de las formas de emparejamiento (o apareamiento) que exhi-

ben las diferentes especies de primates y, su posible derivación filogenética; pero tampoco podemos pasar de largo ante él sobre todo por el interés que despierta en relación con la familia humana. Las formas de asociación "familiar" de los primates forman un variado abanico: emparejamiento esporádico, temporal y relación de consorcio permanente; emparejamiento monogámico, poligínico (harenes) y consorcio de varios machos con varias hembras. Entre los simios más primitivos (los nocturnos y solitarios que se albergan en los bosques tropicales) el único lazo familiar permanente es el que forman la madre y la cría. Un macho cuyo territorio doméstico recubre los de varias hembras puede aparearse esporádicamente con ellas e incluso en años sucesivos pero sin formar ningún vínculo estable. Un grado de evolución más avanzado lo constituye la asociación duradera de un macho con una hembra y sus descendientes. Esta forma es más bien anómala entre los primates y se da en el marco de ciertos medios ambientales cuya escasez de recursos no permite la existencia de grandes grupos y donde la defensa antipredatoria adopta la estrategia de fuga rápida. Un tercer estadio sería el de una agrupación de hembras y sus descendientes en contacto eventual o permanente con un macho. Es la forma más común de asociación "familia" entre los primates. La vinculación del macho al grupo de hembras está regulada de forma muy compleja por variables ecológicas (defensa antipredatoria) por elementos de la dinámica social (pautas de convivencia, cuidado parental de las crías, desplazamientos territoriales y otras). Una última forma de asociación es la que se da entre los babuinos del centro y sur de Africa: varios machos se asocian con varias hembras (aquellos en proporción inferior a éstas). Este sistema "familiar" constituye un verdadero enigma social ya que su estabilidad y cohesión presupone una complicada dinámica de grupo.

En síntesis, parecería que los vínculos de asociación y cooperación más antiguos y más durables son los de la madre y la cría. Desde el punto de vista filogenético es el auténtico núcleo familiar. La presencia y asociación de los machos es más lábil y está regulada por adaptaciones ecológicas y socio-culturales más recientes. Asimismo la propensión a formar grupos de cooperación y protección en vistas a la supervivencia de la prole parece ser más antigua y consistente entre las hembras. Se alude, en este sentido, a la "lealtad" de las hembras al grupo por contraposición a la desvinculación de los machos. En algunas especies estos cambian de un grupo a otro de manera espontánea; en otras los machos jóvenes son expulsados al llegar a la madurez sexual. Dado que la mayor

parte de los simios habitantes del bosque se emparejan en “harenes” ha de darse algún procedimiento para excluir a los machos “solteros” del acceso a las hembras. Generalmente es la expulsión agresiva que realiza el macho dominante. Se ven así grupos de machos jóvenes vagabundeando a su aire y son ellos los que más de una vez han protagonizado la escena primal freudiana de la deposición y muerte del paterfamilias.

No todas las especies poligínicas llevan a cabo la exclusión violenta de los jóvenes machos del grupo. En algunas el macho dominante tolera su presencia pero a la manera de subordinados; incluso el acceso a las hembras no les está estrictamente vedado. Estas especies exhiben una estructura social a medio camino entre el “harén” propiamente dicho y el grupo promiscuo de varios machos y hembras. El subgrupo de jóvenes es más o menos periférico al núcleo “familiar”: a veces —como hemos indicado— se segregan ocasionalmente en momentos de escasez; otras, la dinámica social les autoriza a formar en un momento dado sus propios harenes. Entre los babuinos africanos los varios machos que conviven en la tropa constituyen una suerte de oligarquía dominante y entre ellos mismos se dan alianzas de “compadres” que se prestan apoyo y se defienden de los restantes. La copulación con las hembras guarda relación con la jerarquía interna dentro del grupo de machos.

Todos estos aspectos que tocan al apareamiento, proporción de sexos, fragmentación de grupos y reconstitución de otros entran de lleno en la dinámica de las sociedades de primates. Hemos tratado de mostrar cómo están ligados a condicionantes ecológicos pero sería deformar la realidad si de una manera unilateral sólo tomásemos en consideración éstos. Por el hecho de hallarse los primates en el extremo del árbol filogenético, su modo de reacción ante los condicionamientos ecológicos no sigue estrictamente una programación innata sino que está modulado por el aprendizaje, esto es, la capacidad de modificar su comportamiento de acuerdo con la experiencia. Esto ha llevado, no sólo a que individuos concretos puedan sobrevivir en su medio en ocasiones de emergencia, sino a que algunas de estas formas de ajuste conductual se incorporen al grupo de manera de “tradiciones culturales”. Posiblemente aspectos de la dieta alimenticia, artificios de defensa antipredatoria y formas de agrupación y emparejamiento hayan sido seleccionados vía socio-cultural. Así, como dice certeramente Crook, una cierta estructura grupal representa la mejor manera de responder al medio ambiente sólo que aquí la respuesta es social y el grupo es el

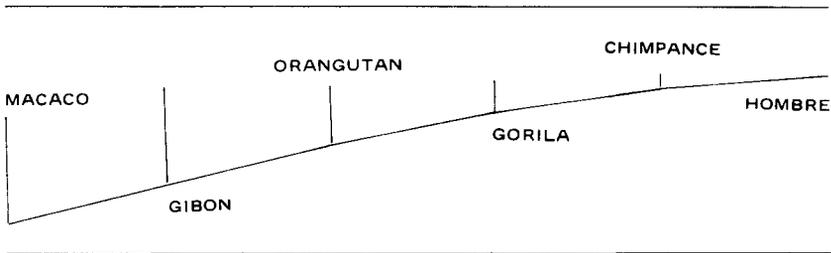
mediador en pro de una supervivencia y tasa de procreación óptimas.

La mediación del grupo se realiza particularmente en el proceso de socialización al que aludimos anteriormente. La dotación biológica del recién nacido ha de actualizarse en contacto con los que le rodean. Uno de los elementos cruciales de la misma es la capacidad de asimilar experiencias. Las señales comunicativas típicas, el reconocimiento de los individuos y del territorio doméstico, múltiples aspectos que tocan a la reproducción y a la crianza entran en esta línea. También son aprendidos ciertos comportamientos que caracterizan a cada sexo separadamente, por ejemplo, aquellos de que hacen gala los machos de rango jerárquico superior: ellos mantienen el espaciamiento entre los grupos vecinos, disminuyen la competición dentro del grupo (expulsando a los jóvenes e interponiéndose entre las hembras); ellos asumen la defensa frente a los animales de presa y dirigen los desplazamientos del grupo. El rol de hembra es servir de modelo inmediato para la socialización infantil y adolescente. Se ha visto, por ejemplo, que el status que alcanza un joven macho en el grupo está determinado por el de su madre: los hijos de las "favoritas" tienen la oportunidad de ocupar los puestos inmediatos al macho dominante, sustituirle o formar sus propios harenes. Todos estos son, a juicio de los etólogos, elementos proto-culturales que cada grupo de primates ha acumulado y que conserva de generación en generación. Crook concluye que "una de las principales fuentes de selección genéticas es de naturaleza social: los individuos inadaptados a la estructura social que prevalece son rápidamente eliminados. La selección social es pues una de las causas mayores de modificación biológica y en los mamíferos superiores es probablemente tan importante como la selección natural inducida por el medio ambiente que lo rodea".

Las bases biológicas de la sociabilidad humana

Hasta aquí el hilo de la discusión nos ha ido llevando a través del reino animal hasta los primates. Nos hemos detenido con particular interés en los últimos por ser nuestros parientes más cercanos en la escala biológica. Esto quiere implícitamente decir que muchos aspectos de su comportamiento social han debido ser parecidos a los del hombre en sus orígenes. Incluso, las raíces filogenéticas de algunos comportamientos del hombre de hoy pueden escudriñarse en los primates. Por otra parte, estrictamente hablan-

do, no es exacto que los monos actuales sean nuestros predecesores ya que las diversas especies de primates (entre las cuales estamos incluidos) descendemos todos de formas más primitivas ya extinguidas; lo correcto es decir que el hombre es una rama especial del tronco de los primates. ¿Cómo se desgajó el hombre de este tronco común? Es lo que trataremos de esclarecer en las líneas que siguen siempre poniendo en relieve el juego de influencias recíprocas que se teje entre la naturaleza social de los simios superiores y las modificaciones biológicas que sufre su cuerpo. Antes de acometer esta tarea queremos hacer hincapié que entre el hombre y los primates no humanos no hay solución de continuidad. Esto implica que, en contra de toda la literatura mítica acerca de los orígenes, la ciencia actual niega un comenzar absoluto de la humanidad, personificado en un patriarca salido de la mano de los dioses. Lo que después será el *homo* emerge imperceptiblemente y se desgaja a ritmo lentísimo de los otros simios; pero, una vez lanzado por la vía de la "hominización", progresará irresistiblemente hasta su estadio actual. La paleontología trata de reconstruir las etapas de este proceso de humanización: los restos fósiles humanos, los restos de alimentos, los útiles, poco a poco han ido desvelando este misterioso y fascinante despliegue de la humanidad. Hay muchos eslabones de la cadena perdidos pero los que poseemos son suficientes para que tengamos una idea global de cómo la evolución nos ha portado hasta aquí.



Los paleontólogos están unánimemente de acuerdo en que la cuna del género humano son las llanuras semiáridas africanas y la sitúan en el Pleistoceno (hace aproximadamente un millón y medio de años). Por razones no esclarecidas, tropas de simios tuvieron que habituarse a vivir en la llanura, a campo abierto, y a buscar allí alimentos y a defenderse de los animales de presa. ¿Cuál era su organización social? Atendidas las características ecológicas estaríamos tentados de trazar un paralelo entre la que pudo haber

tenido aquel "mono predestinado a convertirse en hombre" y la que exhiben hoy ciertos babuinos que habitan en áreas similares. En las condiciones de vida de la llanura árida predomina entre monos la organización social del harén. La fase de apareamiento reproductivo se da sólo en una época del año y guarda correlación con la variación estacional de alimentos. Existe, como consecuencia, un dimorfismo sexual acusado. En cuanto al hombre, tal y como ha resultado de la evolución, no presenta dimorfismo sexual intenso; tampoco la hembra humana tiene época de celo sino que es receptiva al macho en cualquier momento y, por encima de cualquier especie, la especie humana ha desarrollado la cooperación y el compartir alimentos hasta límites extremos. Es cierto que entre los babuinos los lazos familiares son permanentes (como en los humanos) pero las otras diferencias que de ellos nos separan no son explicables a no ser que se acepte o bien que los homínidos han quemado etapas a una velocidad increíble dentro de la escala evolutiva o bien (lo que es más seguro) que las bases genéticas del comportamiento son netamente diferentes entre homínidos y babuinos.

A este respecto las últimas investigaciones en el dominio de la bioquímica molecular han mostrado que nuestros más próximos parientes del reino animal son los chimpancés. Hace apenas cinco millones de años que ellos y nosotros hemos comenzado a diverger de un antepasado común: nuestro ADN encaja casi perfectamente con el suyo, nuestra hemoglobina es absolutamente idéntica, y desde el punto de vista inmunológico tenemos sólo una ligera diferencia en los anticuerpos. Claro que también aquí puede plantearse la misma molesta cuestión de antes: ¿cómo es que, si desde el punto de vista bioquímico, estamos tan cerca de los chimpancés, nos parecemos tan poco a ellos? La respuesta (más bien el esbozo de respuesta) se orienta hacia un compromiso entre los datos bioquímicos, genéticos y ecológicos. Crook y Gartlan imaginan que los proto-homínidos poseían en los comienzos una organización social no muy diferente de la de los chimpancés: los lazos fundamentales se tejen entre la madre y los hijos, los machos vagan un poco a sus anchas pero existe una tropa en sentido laxo. Poco a poco y por efecto de los condicionantes ecológicos de la sabana (ausencia de arbolado protector, fluctuaciones estacionales y de alimentos más acusadas que en el bosque, amenaza de animales de presa) se fueron estrechando los lazos sociales, las tropas se hicieron más compactas y, dentro de las mismas, los lazos familiares se fueron decantando hacia agrupaciones mono o poligámicas permanentes.

Muchos detalles de este proceso nos son desconocidos pero otros los hemos podido reconstruir. No sabemos, por ejemplo, qué presiones evolutivas han desembocado en que la hembra humana trocara su receptividad estacional en permanente pero sí que podemos proyectar su incidencia sobre la vida social del grupo que en adelante se vería menos perturbado por las rivalidades de los machos y sus batallas en el período de celo; al mismo tiempo se afianzaron los lazos de cooperación entre los mismos en vistas a la caza. La receptividad permanente de la hembra, por su parte, contribuye a estrechar el vínculo sexual-familiar.

El proto-homínido de la llanura era cazador; eso aparece claramente en los yacimientos fósiles africanos. La actividad de la caza es crucial en la evolución humana. Podemos afirmar sin lugar a dudas que actuó de condicionante selectivo de manera que poco a poco fue moldeando un nuevo primate que se caracterizó por desplazarse sobre dos pies. Pero además la caza es una actividad eminentemente social. A lo largo de la misma las técnicas para ojearla, levantarla, acosarla, darle muerte precisan de la cooperación de varios cazadores, sobre todo si se tiene en cuenta que aquellos proto-homínidos apenas estaban equipados física e instrumentalmente para rematar animales más veloces o más robustos que ellos. Otro aspecto eminentemente social de la caza es que dio pie a compartir el alimento, y las prolongaciones sociales de esto son trascendentales como enseguida veremos. El antropólogo R. Valdés dice certeramente al respecto: “Estas dos son características necesarias de esa forma de producción y subsistencia. No se trata de que cazar juntos sea mejor, se trata de que sólo cazar juntos es cazar y lo otro las más de las veces es pasear por el campo. El arma no es un arco y una flecha, son muchos arcos y muchas flechas. No se insiste en esto lo bastante: que la cooperación es constitutiva de la caza primitiva del mismo modo que la división del trabajo es constitutiva de la tecnología industrial. Sólo arrojando muchas se hacen mortales armas endebles y rudimentarias. Sólo el azar de muchas trayectorias de tipo imprecisas hace crecer la posibilidad de que una acierte un órgano vital”.

Que la caza es un aspecto básico en el proceso de humanización es algo que está hoy fuera de dudas. En este juego de casualidad circular que tan frecuentemente aparece al establecer una cadena de acontecimientos en la línea del tiempo geológico, la actividad de la caza urge el pase al modo de estación y locomoción bípeda y, recíprocamente, se beneficia de las consecuencias que de ello redunda. Las extremidades superiores quedan libres y se espe-

cializan en rematar el animal, transportarlo, desmenuzarlo; las extremidades inferiores se especializan, ellas solas, en la locomoción. Pero las secuelas de este último logro van mucho más lejos que lo que parece a primera vista y repercuten de manera inesperada en el desarrollo del cerebro. Veamos cómo. Que la alimentación es algo esencial para la supervivencia, es algo tan evidente que no vamos a verter tinta en demostrarlo; pero sí merece la pena analizar, porque es mucho más sutil, cómo el acto de la comida configura un campo de actividades coordinadas que interesa particularmente a la cabeza (que contiene los órganos bucales) y a las extremidades anteriores. La situación de partida (ausencia de coordinación) se observa en aquellos vertebrados para quienes las patas delanteras sólo sirven como medio de locomoción (caballos, ciervos, rumiantes). De ahí se pasa a los que las utilizan ordinariamente para la locomoción y eventualmente para la prensión (ardillas, monos). El último estadio se logra cuando los miembros anteriores ya no se usan para la locomoción sino para la prensión y manipulación. Es la fase del bipedismo humano. La prensión, por tanto, se constituye subsidiariamente a la locomoción. Pues bien, cuando a finales de la era terciaria el “mono destinado a convertirse en hombre” empezó a desplazarse por la llanura y, quizá urgido por el imperativo de perseguir su caza largas distancias, se dio a correr sobre dos patas para terminar marchando normalmente en esta posición, su esqueleto sufrió paulatinamente una serie de transformaciones de la mayor importancia: modificación de los huesos del pie, adaptación y ensachamiento de la pelvis, curvaturas compensatorias en la columna vertebral y desplazamiento del agujero occipital hacia la parte inferior del cráneo. La posición de la calavera, ahora coronando en vertical todo el esqueleto trajo consigo una modificación paulatina del juego de músculos faciales y del cuello y, correlativamente una reestructuración anatómica de la cabeza en cuyos pormenores no vamos a entrar. Sí, en cambio, vamos a detenernos en sus consecuencias que son trascendentales para el proceso de hominización. Una de ellas fue el desarrollo del encéfalo, que se fue abriendo en abanico al tiempo que la bóveda craneana aumentaba de circunferencia. El hombre de *Neandhertal* tenía, sin embargo, la frente aún hundida, simiesca, con grandes arcos superciliares; paulatinamente las mandíbulas irán achatándose, el arco frontal avanzará y el hombre de *Cro-Magnon* presenta ya la frente amplia y la faz vertical que caracteriza al *homo sapiens*. El protohombre de la llanura, el australopiteco, fue el sujeto de esta serie de cambios pero su aspecto, tal como nos lo revelan los fósiles, es bastante

decepcionante para nuestro estereotipo de lo "humano". Sin embargo no hay duda que ya es plenamente humano o, mejor dicho, totalmente diferente del mono aunque su exterior se le asemeje y su cerebro sea apenas la mitad del nuestro. En el millón de años que separan al hombre del *Olduwai* del de *Cro-Magnon* la masa encefálica duplicará su volumen y este fenómeno anatómico será el último eslabón de una cadena de acontecimientos que arranca en el paso de la locomoción cuadrúpeda a la bípeda, iniciada ya mucho antes. La moraleja humorística que de todo esto se desprende, y que, como dice Leroi-Gourhan, estamos muy lejos de admitir, es que ¡el hombre ha comenzado por los pies!

El mismo autor resume así un poco el proceso que venimos describiendo: "La evolución se traduce materialmente por una línea doble de hechos: por una parte el perfeccionamiento acumulativo de las estructuras cerebrales, por otra la adaptación de las estructuras corporales según reglas exigidas por el equilibrio mecánico de ésta máquina que es el ser vivo y móvil. Aquellas especies cuya estructura corporal corresponde a una mayor liberación de las manos son asimismo las que dan lugar a un cráneo susceptible de albergar un cerebro mayor ya que liberación manual y reducción de los condicionamientos de la bóveda craneal son dos términos de la misma ecuación mecánica. Entre los medios técnicos (el cuerpo) de cada especie y sus medios de organización (el cerebro) se teje un ciclo en el cual, a través de la economía de su comportamiento (respuestas a condicionantes ecológicos, modos de organización grupal y familiar) se abre la vía a una adaptación selectiva mayor y más ajustada. Las oportunidades de desarrollo evolutivo son, pues, tanto mayores cuanto el dispositivo corporal se presta a un remodelado del comportamiento por la acción de un cerebro más desarrollado. En este sentido el cerebro tiene el mando de la evolución pero permanece irremediamente tributario de las posibilidades adaptativas del armazón corporal".

Dentro de esta misma línea es interesante indagar acerca del proceso de expansión cerebral. Como decíamos, el encéfalo se fue agrandando a medida que las modificaciones anatómicas que sufrió la cabeza a consecuencia del paso a la estación bípeda se lo permitieron. Fue la zona intermedia del córtex la que se desarrolló de manera más espectacular y dentro de ella, las áreas que aseguran el control de los músculos de la cara y de las manos las que se beneficiaron particularmente de este proceso. La contigüidad de estas áreas sugiere, por otro lado, que hay una estrecha coordinación entre estos dos polos del campo de relación con el medio

circundante, coordinación que va más lejos del comportamiento estrictamente alimenticio y llega hasta el lenguaje verbal y gestual.

Dentro de este contexto hay que prestar especial atención al empleo de los útiles e instrumentos. El hombre de la llanura africana los usaba ya habitualmente y eso nos dice más que cualquier cosa acerca de su "hominidad". En efecto, el uso de instrumentos no es *per se* una consecuencia de la liberación de la mano o de su perfección anatómica (la de los monos está muy bien dotada) sino que requiere una coordinación sensoriomotriz altamente refinada. Aquí es donde entra en escena el juego de influencias recíprocas entre la mano y el cerebro; el útil es, a la vez, causa y efecto en el proceso. Por eso tampoco ha de pensarse que el uso de instrumentos fue una adquisición repentina, genial, del proto-homínido. Probablemente durante miles de años fue algo eventual. Un paso gigante se dio cuando el hombre los fabricó. La dosis de concentración visual y de la coordinación entre el ojo y los músculos del brazo y de la mano, que aquí entra en juego, es evidente. Sólo en la medida en que la zona media del córtex las áreas de asociación se fueron desarrollando, la fabricación de instrumentos, siquiera por simple percusión, se hizo posible. Este gesto creador, al parecer tan banal, supone una chispa de inteligencia para prever los efectos y los usos del instrumento, una idea de modelo standard a conseguir. A partir de este instante ya podría quedar establecida una tradición artesana y un modo de aprendizaje que permitiera reponer una panoplia de útiles. De la piedra tallada se pasaría después a la pulimentada, al uso de los metales, del fuego, etc. Aquellos homínidos que utilizaron con más frecuencia y éxito estos productos de su ingenio fueron con toda seguridad los que lograron sobrevivir mejor y procrear con más éxito. Su modo de subsistencia no sólo se benefició del progreso que suponían aquellas armas rudimentarias sino de todo el desarrollo neuro-muscular que le acompañaba (y que la práctica de cazar estimulaba): el cazador paleolítico cobraba piezas más abundantes y mejores porque poseía un sistema nervioso mucho más adecuado para esa actividad, manejaba armas con más destreza y las perfeccionaba constantemente.

El uso del instrumento tiene pues una trascendencia social incomparable, pero hay aún algo más. La técnica de fabricación y el enseñar a otros fue probablemente uno de los mayores estímulos para la aparición del lenguaje oral. Es plausible imaginar que por ahí empezó el gesto a ir acompañado de articulaciones vocales las que, a su manera, constituían un código arcaico de mensajes. Este tema lo desarrollaremos enseguida.

Volviendo ahora al cerebro que preside todo el tejido de influencias recíprocas que promueve la evolución humana, vamos a explorar cómo su desarrollo incide en la sociabilidad. Un primer aspecto, inesperado ciertamente, es que al desarrollarse la caja craneana y estrecharse la pelvis, el feto humano hubo de ser expulsado en un estado de desarrollo "prematuro". Esto se traducía (y se sigue traduciendo) en que la criatura humana es totalmente inapta para sujetarse a la madre como lo hacen los monitos y desplazarse en la búsqueda activa del pezón. Por suerte la hembra australopiteco tenía ya libres las manos y podía acoger al niño, protegerlo y alimentarlo a la vez que se desplazaba. El estadio de desarrollo neurológico atrasado en que nace el hombre requiere una maduración prolongada durante la cual permanece totalmente dependiente de los adultos. El cuidado infantil quedó en manos de la hembra pero la cooperación del macho en la búsqueda de alimento y defensa era indispensable. El hombre se dedicaba a la caza y la mujer a la recolección de frutos y vegetales y esa misma pauta de división del trabajo permanece actualmente en vigor entre los pueblos cazadores.

Hoy en día se escribe y se habla mucho en contra de la división sexual del trabajo, y no falta razón a sus detractores, pero en los comienzos de la humanidad era una pauta absolutamente necesaria de supervivencia. La antropóloga americana Jane Lancaster dedica varias páginas a describir sus ventajas adaptativas: contribuye a una mejor crianza y amamantación del niño, flexibiliza la dieta alimenticia que integra vegetales y carne, constituye un primer paso para la especialización en la actividad productiva y, sobre todo, provocó la aparición de hábitos de compartir la comida. Esto último es raro entre los animales y más de un antropólogo piensa que es una de las piedras angulares del edificio de la sociabilidad humana. Así G. Isaac escribe: "El hecho de compartir alimentos es el comportamiento fundamental de un compejo de adaptaciones totalmente nuevas que incluye como componentes esenciales la caza o el aprovechamiento de la carne de animales muertos (carroñas), la recolección de vegetales y el transporte de subsistencias". Pero además un largo período infantil o, estrictamente hablando, el que la fase de madurez reproductora se pospusiera hasta los 12 ó 13 años después del nacimiento daban pie a una socialización intensa, a un aprendizaje a través de la imitación y de la transmisión verbal (a medida que el lenguaje se hizo presente) que constituirían en lo sucesivo la fuente principal de interacción entre los adultos e infantes.

Emerge así el grupo social humano. Las pautas adaptativas de cooperación y vínculo afectivo lo encauzan y al mismo tiempo el cerebro de los homínidos iba asumiendo el control de ciertos impulsos agresivos y destructivos que ejercidos en contra de los adolescentes y machos jóvenes hubieran dado al traste con el grupo. En los primates es el sistema límbico (una de las estructuras cerebrales filogenéticamente más antiguas) el que responde de gran parte de las manifestaciones de comportamiento emocional: miedo, agresión, impulso sexual. Hay quien supone que al desarrollarse el córtex cerebral en los homínidos, estos impulsos pasaron a ser inhibidos o controlados en alguna manera desde allí. Sería ingenuo pensar que la actividad espontánea, sexual, agresiva o de satisfacción de necesidades alimenticias es siempre funcional para el individuo. En todo caso no lo es para el grupo social. Si entre los prehomínidos y protohomínidos hubo quienes poseían la facultad de una cierta inhibición de descarga de impulsos, esto les confirió una ventaja adaptativa que pudieron muy bien legar a sus descendientes con consecuencias benéficas para la sociabilidad. Como muy bien dice R. Fox “aquí se vislumbran las primeras manifestaciones de la satisfacción diferida, de la conciencia, de la culpabilidad, de la resistencia a los impulsos y apetitos y otras muchas características de un verdadero estado humano”.

Para terminar dediquemos durante un momento nuestra atención a ese elemento tan característico de nuestra sociabilidad humana que es el lenguaje. Sobre todas estas formas de comunicación que el reino animal nos brinda, el lenguaje humano es la más refinada y la que mayores consecuencias ha tenido sobre la evolución de la especie. La situación de partida que nos ofrecen los monos antropoides es la producción de un número limitado de sonidos específicos pero que transmiten sólo estados emotivos o motivacionales y escasa información acerca de lo que sucede en el contorno. Dado que el tipo de situaciones en que se producen las vocalizaciones de los primates son aquellas que provocan la excitación del sistema límbico, no es extraño que esos sonidos también sean controlados desde la misma área encéfalica. Los experimentos así lo demuestran. Por añadidura, el sistema boca-faringe en los humanos y en los antropoides es distinto. Seguramente no lo fue en el principio lo cual nos dice que, por este lado el “lenguaje” de los comienzos debió ser incluso fonéticamente muy rudimentario. Pero no es en las limitaciones o la evolución del aparato de fonación donde está la clave del lenguaje sino en el cerebro. Hemos visto que en el desarrollo del córtex cerebral cierta zona se espe-

cializa en el control de los músculos de la cara (incluida lengua, faringe, labios). El estudio de las anormalidades en el habla y la escritura ha permitido su localización exacta. Una lesión en el área de Broca provoca la pérdida del habla aunque el aparato de fonación esté en perfecto estado. Es interesante constatar, a partir de aquí, la conexión existente entre áreas que controlan el habla y la escritura lo cual constituye una réplica (dentro del contexto de la comunicación simbólica) de la coordinación global, ya mencionada, entre la mano y la cara. De ahí la hipótesis sugestiva que entre el lenguaje, es decir, la producción de sonidos con un significado referido a algo externo (actividad que se asienta en la cavidad bucal) y el uso o fabricación de instrumentos (actividad manual) tiene que haber existido en los orígenes la conexión correspondiente. Dicho más llanamente, el lenguaje pudo muy bien aparecer apenas el australopiteco comenzó a usar los útiles. Ciertamente que calificar de lenguaje "aquello" es hacer derroches del optimismo pero el paso fundamental estaba dado: los sonidos representaban otra cosa que estados emotivos, acompañaban gestos de la actividad manual y más tarde los sustituirían transmitiendo la información. Había nacido el simbolismo y la cultura humana. Ello supuso, entre otras cosas, que el control de esos sonidos se traspasase del sistema límbico al córtex cerebral.

En esta reorganización, el lenguaje que nombra los objetos quedó adscrito al hemisferio izquierdo pero sigue coexistiendo con el antiguo centro emisor de señales excitables por emociones fuertes. Al mismo tiempo evolucionaba el sistema bucal que permitiría una gama de sonidos más rica. Lo que es en todo este proceso socialmente decisivo, fue la capacidad de dar nombre a las cosas. Nunca se sobreestimaré el valor adaptativo de comunicar a los miembros del grupo información acerca del medio ambiente. Palabras (sonidos) que invitasen a la caza o a la recogida de alimentos, que indicasen la proximidad o lejanía, que hiciese alusión a los pocos utensilios rudimentarios, a la localización del campamento, tuvieron que jugar un papel sobresaliente en supervivencia del hombre en sus comienzos. Con palabras de Jane Lancaster "La capacidad, en ciernes, de dar nombre a las cosas, tuvo que proporcionar una gran ventaja adaptativa a los homínidos primitivos que se fueron decantando hacia un modo de vida basado en el uso de instrumentos, caza y recolección y alimentación compartida. Hay que insistir no obstante, que útiles, caza y recolección, locomoción bípeda, y capacidad de dar nombre a las cosas forman un complejo global que, a lo largo del tiempo, evolucionan hacia un nuevo

modo de vida más y más complejo. Pero al mismo tiempo todas estas peculiaridades de la experiencia humana actuaron en *feed-back* sobre la evolución del cerebro. Ningún avance evolutivo singular tiene valor *per se* y ninguno puede ser comprendido sin los demás que lo acompañan: útiles, lenguaje, caza y recolección son todos ellos parte integrante de una sola configuración adaptativa”, la que ha dado luz a la humanidad.

4. La Evolución de la Cultura*

Paul B. Horton y Chester L. Hunt

Los coches de los emigrantes se arrastraban penosamente, desde los ramales hasta la vía principal que atravesaba el país, y una vez allí cogían la ruta migratoria hacia el Oeste, y cuando llegaba la noche se agolpaban como chinches cerca de donde hubiese agua y algún abrigo natural. Y porque estaban solos y perplejos, porque todos venían de un lugar de amarguras, preocupaciones y fracasos, y porque todos marchaban a un lugar desconocido y misterioso, permanecían juntos; conversaban entre sí; compartían sus vidas, su comida y sus esperanzas en un territorio nuevo. Podía suceder así que una familia acampase cerca de un manantial, y otra acampase también por allí por tener compañía, y una tercera, porque dos familias ya habían estudiado el terreno y lo habían encontrado propicio. Y cuando se ocultaba el sol quizá hubiera allí veinte familias y veinte coches...

Cada noche se creaba un mundo, complejo en todos sus detalles, se hacían amigos y se creaban enemigos; un mundo completo con matones y cobardes, con hombres tranquilos, hombres humildes y hombres bondadosos. Cada noche se establecían las relaciones que hacen un mundo; y cada mañana el mundo se deshacía como un circo.

Al comienzo las familias eran tímidas en la construcción y derribo de mundos, pero poco a poco fue suya la técnica de construir mundos. Entonces surgían los líderes, se hacían las leyes y nacían los códigos. Y mientras los mundos se iban moviendo hacia el Oeste eran más complejos y mejor provistos, porque sus constructores tenían más experiencia en construirlos.

Las familias aprendían cuáles eran los derechos que había

*Sociología, México: McGraw Hill Latinoamericana, S.A. 1977 (Capítulo 4), pp. 54-64.

que observar, el derecho de aislamiento en la tienda; el derecho a guardar escondido en su corazón el pasado; el derecho de hablar y de escuchar; el derecho de aceptar o rehusar una ayuda; el derecho de ofrecerla; el derecho del hijo a cortejar y de la hija a ser cortejada; el derecho del hambriento a que le alimentasen. Los derechos de la embarazada y del enfermo prevalecían sobre todos.

Y las familias aprendían, sin que nadie se los señalase, qué derechos son monstruosos y deben ser destruidos; el derecho a entrometerse en el aislamiento de los otros; el derecho de hacer ruido cuando todos dormían; el derecho de seducción o raptó; el derecho de adulterio, robo y asesinato. Estos derechos eran destruidos inmediatamente, pues los pequeños mundos no podrían existir ni siquiera una noche si subsistían tales derechos.

Y a medida que los mundos se iban acercando al Oeste las reglas se hacían leyes, aunque nadie las comunicaba con ese carácter a las familias. Es ilegal evacuar cerca del campamento; es de todo punto de vista ilegal ensuciar el agua potable; es ilegal comer cosas exquisitas cerca de uno que tenga hambre, a menos que se le invite a compartirlas.

Y con las leyes, los castigos —y había sólo dos—, una expulsión rápida y violenta, o el ostracismo; y el ostracismo era el peor. Porque si uno quebrantaba las leyes su nombre y su rostro desaparecían, y no tenían cabida en ningún mundo, no importa dónde se crease.

En los mundos la conducta social se hizo rígida y fija, de modo que un hombre podía seducir a una muchacha si ella lo deseaba, si adoptaba a sus hijos, y les protegía. Pero un hombre no podía seducir a una muchacha una noche y a la otra la siguiente, pues esto pondría en peligro la estabilidad de los mundos.

Las familias avanzaban hacia el Oeste y la técnica de construir mundos mejoró tanto, que la gente podía estar segura en sus mundos; y todo esto tan establecido, que una familia podía observar todas las reglas en los distintos mundos. (John Steinbeck. *Las uvas de la ira*. The Viking Press, Inc. Nueva York, 1939, págs. 264-266).

Este párrafo de Steinbeck nos muestra la forma como se desarrollan nuevas reglas y patrones entre aquellas personas que se ven obligadas a luchar a brazo partido con nuevos problemas y experiencias. El surgimiento de una subcultura que abarca reglas y patrones de comportamiento definitivos dentro de una horda

de emigrantes, aparentemente desorganizados, ilustra nuestra tendencia universal a presentar un orden culturalmente basado en aquello que de otro modo sería el caos social. En este capítulo tratamos la aparición de la cultura y el asunto de si en dicho desarrollo sería posible observar diferentes tipos de tendencias evolutivas. Puesto que somos parte del mundo animal, comenzaremos con una visión de las diferencias que existen entre nosotros y otros animales, y con una investigación sobre los aspectos únicos de la cultura humana.

EL DESARROLLO DE LA CULTURA

Sociedades subhumanas

Existen muchas especies subhumanas que tienen un sistema organizado de vida social. Hay aves que se aparean para toda la vida y (en contraste con los seres humanos) permanecen absolutamente fieles a sus parejas. Muchas especies de insectos, como las hormigas y las abejas, tienen un sistema de vida social muy elaborado, en el que se integran las ocupaciones especializadas, las limitaciones de la autoridad y una distribución detallada de los deberes y privilegios. Pero *la vida social subhumana está basada en el instinto, y no en el aprendizaje social*. Si observamos ciertas especies determinadas de hormigas, veremos que todos los hormigueros son iguales, en tanto que las viviendas del hombre varían enormemente. Los seres humanos tienen una carencia notable de aquellas pautas innatas de comportamiento que llamamos *instintos* que poseen las especies subhumanas. En lugar de ello, los seres humanos heredan toda una serie de necesidades, exigencias y apetitos orgánicos, denominados *impulsos*, que tienen que satisfacer de una manera u otra. A base de tentativas y fracasos en sus esfuerzos por satisfacer sus apetitos, el hombre va creando una cultura, que varía enormemente de una sociedad a otra. Puesto que no le es posible confiar en su instinto, el hombre debe construir una cultura para poder sobrevivir.

Como animales que son, los seres humanos pertenecen al grupo de las bestias más grandes y poderosas. Son menos de una docena las otras especies de animales que se atreverían a atacar a un hombre adulto a menos que se las hiera o provoque. La estructura física y el crecimiento del hombre son semejantes a los de otros animales y comparte con ellos muchas de sus enferme-

dades. Tenemos ciertas desventajas físicas y estamos lejos de ser el más fuerte de los animales. Carecemos de la agilidad física de nuestros primos hermanos, los monos; nuestras uñas y dientes resultan diminutos como medios de defensa; y no tenemos pellejo, escamas o piel que nos protejan. No podemos hibernar o adaptarnos orgánicamente a grandes cambios de temperatura.

Sin embargo, el hombre tiene algunas ventajas. Puede digerir alimentos mucho más variados que la mayoría de los demás animales. Alcanza diversas distancias con la mirada —desde pocas pulgadas hasta muchas millas—, características que no tienen muchos animales. Es el único de los animales que puede permanecer en equilibrio únicamente sobre dos de sus extremidades, lo que permite disponer de las otras dos para hacer toda clase de diabluras. Puede oponer el dedo pulgar a cada uno de los otros dedos y es capaz de llevar a cabo manipulaciones más delicadas que cualquier otro animal. Ningún chimpancé, por muy inteligente que sea, puede realizar una operación quirúrgica, porque sus manos carecen de habilidad para ello.

La capacidad del aprendizaje del hombre

Estas ventajas hubieran significado poco si el hombre no tuviera, como tiene, una gran capacidad de aprendizaje. Esto no significa que neguemos que los demás animales pueden pensar, razonar y aprender, porque hay muchos tests que demuestran que tienen aptitud para ello. Se han realizado experimentos en los que un chimpancé tiene que demostrar que puede alcanzar un plátano que está colocado fuera de su alcance por el sistema de unir dos palos, uno dentro de otro, para conseguir un palo más largo. En otros experimentos en los que hay que introducir, para conseguir la comida, ciertas piezas de metal en una máquina traganiquel, los chimpancés aprenden rápidamente de que tamaño o color son las fichas adecuadas y las escogen, las reúnen, las esconden y se las roban unos a otros de tal manera que se parece mucho a la actitud del hombre. Muchos de los experimentos que se hicieron con toda clase de especies han demostrado claramente que los animales *pueden* aprender y que, al parecer, aprenden *de la misma manera* que lo hace el hombre, sólo que no aprenden ni tanto ni tan rápidamente. Un famoso experimento (Kellogg y Kellogg, 1933) en el cual se criaron juntos al pequeñuelo de un hombre y al de un chimpancé, y se les trató de la misma manera, demostró que

se comportaban igual en muchos aspectos, pero que muy pronto, en el aprendizaje, el niño dejó atrás al chimpancé.

La comunicación

Los animales pueden aprender; pueden formar grupos que se relacionen entre sí y mantener una vida social; pueden, incluso, comunicarse los unos con los otros dentro de una escala muy simple. Estos hechos provocaron que muchos eruditos llegaran a la conclusión de que ciertos animales tenían cultura. Varios experimentos han demostrado que el medio social de su entorno influye en el aprendizaje de los animales. Por ejemplo, Kuo (1931) descubrió que cuando los gatitos observaban cómo su madre cazaba ratas, el 85 o/o de ellos cazaban, por sí mismos, ratas desde la edad de cuatro meses. Se criaron otros gatitos en compañía de las ratas; ninguno de ellos llegó a matar el tipo ratas con el cual había convivido y solamente un 16 o/o lo hacía con cualquier tipo de ratas. Esto nos demuestra que los animales también pueden aprender mediante el ejemplo, y que esto pudiera ser considerado como una forma de aprendizaje social. Pero si el gato tiene una "cultura en el arte de matar ratas", esta distaría mucho del complejo cazador de las Llanuras Indias o del de la nobleza inglesa.

La idea de una cultura animal se nos hace un tanto incongruente cuando imaginamos a Leo, el león, actuando inducido por la costumbre, la tradición o un ideal sagrado tal como lo observa Myerson:

No podemos imaginarlo, por ejemplo, interrumpiendo la persecución emocionante de una hembra aleonada, sólo porque algún San Leo hace un centenar de generaciones, llegó a la conclusión de que los deseos ardientes solamente se pueden satisfacer bajo unas circunstancias determinadas. Tampoco podemos representarnos a este Leo padeciendo hambre y, sin embargo, apartando su garra todopoderosa de una manjar exquisito, sólo porque ese manjar ha sido destinado para otro león, o sólo porque los viejos leones en un congreso efectuado cien años atrás fijaron los límites de la propiedad privada en lo que se refiere a los manjares exquisitos y prohibieron saciar, incluso, el hambre canina, excepto bajo leyes y regulaciones estrictas.

No podemos concebir a este joven león meditando sobre la vida de algún antiguo Leo el Grande y proyectando su vida entera como una emulación del héroe muerto... No lo podemos imaginar forcejeando la angustia de una autocondenación porque no ha podido alcanzar el ideal que a través de la enseñanza y la predicación de miles de años y de leones, se había ido personificando en su interior...

Leo no puede prever su propia muerte, ni sabe nada de cómo nació. El sexo sólo significa para él la satisfacción que le proporciona un individuo del sexo opuesto. No representa ni la paternidad, ni la domesticación, ni la responsabilidad, ni la realización de un ideal, ni una responsabilidad, ni tampoco un intento para llegar a formar parte de un gran movimiento de alcance racial. (Abraham Myerson, *Social Psychology*, págs. 3-6, O 1934. Con permiso de Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N. J.)

Parece que está de moda creer en una serie de disparates acerca del comportamiento de los animales. Un perro fiel, que contempla atentamente a su amo, nos sugiere toda clase de fantasías sobre lo que está pensando. A los perros se les atribuyen muchas veces unos instintos maravillosos que les impulsan a volver a casa; sin embargo, por cada perro que llega a encontrar el camino de su casa a través de un continente, hay otros cien perros, como lo demuestran los anuncios de pérdidas y hallazgos de los periódicos, que no pueden encontrar el camino de su casa ni siquiera desde la manzana de casas contiguas. Se nos suele representar a Mamá Osa demostrando pacientemente a sus cachorros cómo han de pescar, sin embargo, no tenemos ni la más mínima evidencia de que esté intentando real y conscientemente enseñarles cosa ninguna. ¡A lo mejor resulta que está hambrienta! Se puede hablar únicamente del hombre con una evidencia final en cuanto a una enseñanza deliberada y a una comunicación intencional de las ideas.

Puede que sea ésta la mayor de las ventajas que tiene el hombre —*su aptitud para comunicar a los demás lo que ha aprendido*—. Un chimpancé podrá llegar a descubrir el modo de alcanzar un plátano, pero no dispone de un medio efectivo que le permita hacer partícipes a los otros de su hallazgo; cada uno de sus hermanos ha de llegar a esa idea por sí mismo, bien a través de la imitación, o bien a través de su propia imaginación. Cada chimpancé ha de apoyarse, o mejor, levantarse sobre los propios pies y ha de enfrentarse al mundo sin contar con la ventaja de un aprendizaje simiesco anterior. El hombre se sostiene sobre las espaldas de sus antepasados y se sitúa frente a los problemas con una gran herencia de sabiduría acumulada.

El lenguaje y la comunicación simbólica. Son muchos los animales que pueden manifestar los sentimientos a través de gruñidos, ronroneos, reclamos y otros sonidos. Algunos animales despiden olores o efectúan movimientos corporales que transmiten significaciones de unos a otros. Estos sonidos y movimientos no son *lenguaje*, pues cada uno es únicamente y por entero una

respuesta connatural e instintiva, y no una respuesta simbólica y adquirida. No poseemos ninguna evidencia que nos permita afirmar que el perro gruñe o ladra porque quiere decir una cosa a algún otro perro; quizá sólo ladra porque tiene ganas de ladrar. Por lo que sabemos, ningún perro ha creado un código de ladridos (por ejemplo, un ladrido corto por “comamos”, dos gruñidos por “después de tí”, etc.). Un lenguaje es un código —*una serie de sonidos que llevan ligada una significación especial para cada sonido*—. Una colección de gruñidos y aullidos en gran parte emocionales o instintivos, no constituyen un lenguaje, aunque estos sonidos pudieran servir para transmitir significaciones precisas a otros seres de la misma especie. Una madre aprende muy pronto del llanto de su hijo si este tiene hambre, está enfermo o furioso; pero el niño simplemente está expresando emociones y no utilizando un lenguaje. Sólo cuando un significado *artificial* va unido a cada sonido, de tal modo que el sonido viene a ser el símbolo de esta idea —sólo entonces es cuando tenemos un lenguaje. La idea de “silla” se podría representar por medio cualquiera entre miles de sonidos vocales; cuando los miembros de una sociedad se ponen de acuerdo en reconocer formalmente un sonido vocal particular para significar “silla”, es entonces cuando se ha agregado una *palabra* al lenguaje. Limitamos el término lenguaje a la comunicación simbólica y excluimos el intercambio de significados, mediante gritos instintivos y sonidos, como si éste no fuera un lenguaje verdadero.

Algunos libros muy populares y artículos en revistas han acuñado el término “lenguaje corporal” para el intercambio de significado a través de gestos y poses corporales (Fase 1970; Scheflen, 1973). Es posible que haya un intercambio de significados en este sentido. El asunto ha recibido algún estudio científico (Ekman y Friesen, 1974), pero la popularización se basa ampliamente en la intuición y la conjetura no en la investigación científica. Más aún, aunque el “lenguaje corporal” podría ser una forma de la comunicación no es un lenguaje *verdadero*, pues el lenguaje está limitado a la comunicación por medio de símbolos.

Únicamente el hombre utiliza los símbolos; por consiguiente, sólo la comunicación humana se extiende más allá del intercambio de sentimientos e intenciones muy simples. Por medio de la comunicación simbólica, los hombres pueden transmitirse ciertas instrucciones detalladas, compartir los descubrimientos, organizar actividades minuciosas. Sin esa comunicación, los hombres volverían a las cavernas y a las copas de los árboles.

De la misma manera que el lenguaje hablado distingue a la raza humana de los animales, el lenguaje escrito es una línea fronteriza que divide las culturas primitivas de las civilizadas. El hombre de una cultura preliteraria ha de aprenderse de memoria todo el saber tradicional y, por ello, al hombre que tiene una buena memoria se le valora como si fuera una biblioteca ambulante. Los ancianos son unas personas muy útiles en una sociedad que tiene que contar con la memoria humana para conservar su cultura. Pero la memoria humana tiene un límite. Como la cultura en una sociedad de esta especie depende de la memoria humana, la tradición oral será, por consiguiente, muy simple. El uso de la escritura permite la expansión casi ilimitada de la cultura, ya que muchos fragmentos interminables de la ciencia pueden irse acumulando en reserva hasta que se necesitan. Se puede recordar con todo detalle y en una variación sin fin, las técnicas y los procedimientos de mayor complejidad. El hecho de vivir en una cultura literaria influye, incluso, sobre la persona analfabeta, puesto que su vida entera está matizada con lo que los demás extraen del almacén de las palabras escritas. El dicho de la corte del Faraón: "Así está escrito; así ha de hacerse", es la base de toda sociedad civilizada.

El lenguaje está tan íntimamente unido a la cultura que todo nuevo aditamento a la herencia cultural del grupo, supone también una adición al lenguaje. Para conocer un grupo uno debe aprender a hablar su lenguaje. Incluso los grupos especiales dentro de una sociedad, tales como los vagabundos, los soldados, los ferroviarios o los adolescentes, disponen de un vocabulario propio. Cada subcultura tiene su vocabulario. Los estudiantes saben muy bien por desgracia que cada nuevo campo de estudio les obliga a aprender muchas palabras nuevas y los nuevos significados que tienen muchas de las antiguas.

El lenguaje guarda relación con el resto de la cultura de otras muchas maneras. No sólo cada cultura produce un lenguaje, sino que el lenguaje favorece o pone obstáculos a la expansión de la cultura. Es difícil llegar a pensar sin un lenguaje, porque nuestras ideas resultan imprecisas hasta que no las expresamos en palabras. Uno puede, quizá, representarse ciertos objetos o acciones sin utilizar las palabras, pero los conceptos requieren un lenguaje. ¡Intentemos visualizar ciertas ideas tales como "bondad", "nunca" o "necesario" sin valernos de las palabras! Algunas veces nos resulta muy difícil intentar traducir exactamente una idea o concepto, simplemente porque un lenguaje no tiene palabras adecua-

das para expresarlos. La traducción de las Encíclicas del Papa al latín clásico, se hace sumamente complicada puesto que en latín faltan muchas palabras que sean equivalentes a ciertos términos modernos tales como "automación" y "reactor atómico". Las tentativas que se han llevado a cabo en la India para limitar el uso del inglés y substituirlo por el indostaní tradicional como lenguaje nacional se han encontrado con las mismas dificultades. O bien habría que inventar apresuradamente toda una nueva serie de expresiones, o bien el indostaní tendría que asimilar una enorme cantidad de palabras tomadas de otros idiomas. De ahí que a las reivindicaciones entusiastas de los hindúes a favor del indostaní, siguiese la admisión a regañadientes de que el inglés habría de ser la lengua que se utilizase en la enseñanza y en la Universidad durante un período de tiempo indefinido (Rao, 1956, pp. 1-12). Un lenguaje apropiado es el medio indispensable de comunicación a través del cual una cultura puede compartirse, transmitirse o acumularse.

El lenguaje está tan íntimamente ligado a la cultura que los traductores deben tener una comprensión de la cultura de ambas sociedades si quieren traducir de un lenguaje a otro. La siguiente anécdota es el caso en cuestión:

En estos días ha circulado una historia según la cual algunos científicos diseñaron una máquina que traduce del inglés al ruso. Para probar el aparato, la programaron con la frase "El espíritu es fuerte pero la carne es débil". Por detrás salió la traducción: "El licor es bueno pero la comida es pésima". (John G. Fuller, "Trade Winds", Saturday Review, 45:12, 17 de febrero de 1962. Utilizado con permiso del autor y de Saturday Review).

La acumulación de la cultura

Una ojeada a la prehistoria nos muestra cómo el hombre vivió en los primeros tiempos de una manera muy parecida a la de los animales. Los primitivos antepasados del hombre vivían en cavernas, no usaban vestidos, no sabía sembrar los campos, ni domesticar a los animales, ni utilizar el fuego. Los hallazgos arqueológicos indican que tuvieron que pasar centenares de miles de años antes de que el hombre aprendiese a guisar la comida, a sembrar las mieses o a construir refugios. A nosotros, que estamos acostumbrados a la aparición de "un nuevo modelo" cada año, se nos hace muy difícil representar una edad como aquella en la que las costumbres del hombre durante quizás un millón

de generaciones no sufrían apenas cambios en la que, al igual que los animales, los hombres vivían a merced de una naturaleza hostil, despiadada.

TABLA 1 SI UN MILLON DE AÑOS* DE LA HISTORIA DE LA HUMANIDAD LO RESUMIERAMOS EN EL TRANCURSO DE LA VIDA DE UN HOMBRE DE SETENTA AÑOS

1.000.000 de años de historia	Resumido en el transcurso de una vida de setenta años
Hace 1.000.000 de años	Nace el <i>Pithecantropus erectus</i> .
Hace 500.000	Se pasa la mitad de su vida aprendiendo a fabricar y a utilizar algunos tipos de hachas y cuchillos de piedra de formas muy rudimentarias.
Hace 50.000	Y la mayor parte de la otra mitad de su vida se la pasa perfeccionando estos instrumentos.
Hace 40.000 años	Hace tres años que ha empezado a emplear los utensilios de cuerno y hueso.
Hace 10.000	Nueve meses atrás terminó el último período glacial y el hombre abandonó las cavernas.
Hace 7.000	Desde hace seis u ocho meses empezó a fabricar cerámica, a confeccionar vestidos, a tejer, a sembrar los campos y a domesticar animales.
Hace 5.000	Hace, aproximadamente, tres meses que ya funde y usa los metales y que construye las pirámides.
Hace 3.000 años	Hace diez semanas que inventó la rueda con radios y aprendió a fabricar el vidrio.
Hace 2.000 años	Ya hace siete semanas que ha nacido Cristo.
Hace 7000 años.	Hace dos semanas que terminaron las Cruzadas.
Hace 200 años	Han pasado cinco días desde que cruzó el Delaware con Washington.
Hace 65 años	Ayer inventó el aeroplano
Hace 7-11 años	Hoy por la mañana luchaba todavía en la Segunda Guerra Mundial.
En el año 2000	¡Esta noche celebrará la llegada del siglo XXI!

*O varios millones de años, según algunos antropólogos.

Pasaron siglos antes de que los hombres pudiesen realizar las primeras invenciones y descubrimientos, pero estos constituyeron la *base cultural* que más adelante le permitió al hombre realizar

con mayor rapidez descubrimientos e invenciones. El hombre invirtió varios centenares de miles de años en inventar la rueda; una vez descubierta, la rueda pudo ser utilizada más tarde en miles de nuevos inventos. Por estas y otras razones, podemos decir que la cultura del hombre se ha ido acumulando con excesiva lentitud en los tiempos prehistóricos, rápidamente en los tiempos modernos. En la actualidad, nuestro mayor problema consiste en la adaptación que debemos hacer nosotros y nuestro orden social a la velocidad con que cambia nuestra cultura.

Factores geográficos en el desarrollo cultural

El clima y la geografía indudablemente constituyen un factor en el desarrollo cultural. Los extremos en el clima o la topografía son serios obstáculos para muchas clases de desarrollo cultural. Las grandes civilizaciones no florecen en el Artico helado, el tórrido desierto, la elevada cadena de montañas o el bosque enmarañado. La gente puede vivir en estas zonas y pueden desarrollar métodos ingeniosos para enfrentarse con las fuerzas naturales. Sin embargo, dichas zonas no han producido grandes ciudades o civilizaciones altamente desarrolladas. Por otra parte, las primeras grandes civilizaciones que se conocen en el mundo se desarrollaron en las tierras bajas de las cuencas de los grandes ríos. Cuando hablamos del antiguo Egipto, de Mesopotamia o de la India, nos referimos en lo fundamental a los valles del Nilo, el Eufrates, el Trigris y el Indio [Ogburn y Nimkoff 1964, pág. 71]. Solamente tales zonas cumplieron los requerimientos para una civilización temprana: (1) tierra fértil que podía albergar una población densa, con parte de la gente dedicada a un trabajo diferente a las actividades, y (2) facilidad de transporte para unir una zona extensa.

Sin embargo, dentro de los extremos geográficos es difícil encontrar cualquier tipo de relación definitiva. Probablemente el intento más conocido es aquel de Ellsworth Huntington, quien desarrolló la teoría de que las civilizaciones florecen mejor en zonas templadas [Huntington 1924].

Las zonas de clima templado se correlacionan bastante bien en la actualidad con la civilización avanzada, pero un cambio en la perspectiva del tiempo nos da una imagen muy diferente. Las

tierras soleadas del Este Medio fueron el hogar de civilizaciones florecientes en la época en que los pueblos de Europa se amontonaban en cuevas o tiendas. En Norteamérica templada, las tribus más avanzadas estaban muy a la zaga de los mayas de Yucatán y de Centroamérica, quienes habían construido grandes ciudades y desarrollado una cultura comparable a la del antiguo Egipto. Una ojeada a la historia nos revela que las zonas con áreas templadas florecientes en la actualidad, estuvieron en una época en un estado de estancamiento cultural. A su vez, espléndidas civilizaciones florecieron y se extinguieron en climas más cálidos. Cualquiera sociedad depende del clima y de los recursos naturales; pero no existe ningún tipo especial de medio ambiente natural que condene el esfuerzo humano a una meseta de realización limitada.

La posesión de fértiles tierras para el cultivo o de grandes recursos minerales es una ventaja obvia. Kuwait tiene uno de los mayores ingresos per cápita en el mundo, pero fue una tierra pobre hasta que los ingenieros del mundo occidental perforaron sus vastos recursos petroleros. Japón, sin ninguna riqueza mineral y muy poca tierra de cultivo fértil, ha llegado a ser una nación rica mediante una organización social efectiva que ha hecho de este país un taller para el mundo. Ciertamente, parece que la falta de recursos naturales no es un obstáculo insuperable mientras que los recursos generosos no constituyen automáticamente una garantía de prosperidad.

Ogburn y Nimkoff hablan acerca de la variación cultural dentro de la misma estructura física:

...hay pueblos que viven esencialmente en el mismo clima pero que tienen culturas muy diferentes. En la parte suroccidental de los Estados Unidos, los indios hopi y navajos han vivido durante siglos en la misma localidad, pero sus culturas son bastante diferentes. Las casas de los hopi están construidas de adobe y pueden tener varios pisos, como edificios de apartamentos. Los navajos viven en una sola habitación cuya forma asemeja a la casa de nieve de los esquimales, pero construida con ramas de los árboles. Los hopi se dedican a la agricultura y recogen cosechas. Los navajos son nómadas y pastorean ovejas. La religión y la vida familiar de los dos grupos son bastante diferentes. Puesto que encontramos culturas muy diferenciadas bajo las mismas condiciones fisiográficas, debemos concluir que el clima no es un factor precipitante o creativo en la edificación de la herencia social. (William F. Ogburn y Meyer F. Nimkoff, *A Handbook of Sociology*. Routledge & Kegan Paul, Ltd., London, 1964, pág. 77.)

Muchas de las normas e instituciones que se han originado en un clima se pueden transportar fácilmente a otro clima. El

“high tea” ha acompañado a los británicos por todo el mundo. A veces la tradición cultural es más importante que el medio ambiente físico en cuanto al comportamiento humano.

En décadas recientes nos hemos felicitado por la habilidad que tenemos para controlar el medio ambiente físico. Las represas de riego pueden hacer que el desierto florezca, el aire acondicionado puede enfriar los húmedos trópicos, y, gracias a un sistema de calefacción central, podemos trabajar confortablemente en el invierno. Incluso, podemos sobrevivir durante breves períodos en el frío espacio exterior o sumergirnos en lo profundo del océano. Pero tales proezas solamente pueden ser temporales. Las represas se obstruyen, las tierras irrigadas se vuelven salinas y los combustibles, que toman millones de años para formarse, pueden desaparecer en el término de unas cuantas generaciones. La capacidad que tenemos para mejorar nuestro medio ambiente también nos posibilita su destrucción. La erosión se lleva el suelo, la contaminación destruye los ríos, los insecticidas destruyen las formas de vida tanto benéficas como dañinas, y los gases meffíticos hacen del aire una mercancía dudosa en nuestras grandes ciudades. Hemos hecho lagos allí donde la naturaleza no los colocó, pero también hemos contaminado los lagos hasta el punto de que son cuerpos “muertos” de agua que no sirven ni para la gente ni para los peces. Y ocasionalmente nuestros esfuerzos más ambiciosos por mejorar la naturaleza se convierte en un disparate monumental y un desastre del medio ambiente, como es el caso de la represa de Aswan en Egipto [Sterling, 1971, Van der Schalie, 1974]. Apenas estamos aprendiendo que el medio ambiente natural consiste en una serie de sistemas ecológicos interrelacionados, los cuales estamos quebrantando a un ritmo que, si continúa, seguramente echarán a perder la calidad de la vida y probablemente amenazará nuestra propia supervivencia. Muchas especies han perecido debido a los cambios en su habitat. Pero el género humano sería la primera especie en cometer un suicidio ambiental. [De Bell, 1970; Klausner, 1971].

LA EVOLUCION SOCIAL

La evolución fue una de las ideas excitantes del siglo XIX. Mientras muchos eruditos contribuían a la teoría evolucionista, su mayor defensor fue el naturalista Charles Darwin. Después de haber viajado por el mundo y clasificar cientos de formas

de vida presente y fósiles de formas de vida primitiva, Darwin desarrolló, en su obra *El origen de las especies* (1859), la teoría de que la raza humana ha evolucionado gradualmente a partir de órdenes de vida inferiores, como resultado de una adaptación progresiva al medio ambiente a través de la supervivencia de formas biológicas mejor adaptadas a la lucha competitiva. Los primeros sociólogos estaban intrigados de si el asunto de una norma evolucionista también podría discernirse en el desarrollo de la cultura humana y la vida social.

En su *Filosofía positiva* (1851-1854), Augusto Comte escribió acerca de tres etapas a través de las cuales él consideraba que se desplazaba inevitablemente el pensamiento humano: la teológica, la metafísica (o filosófica) y por último la positivista (o científica). Herbert Spencer, el "gigante" de la sociología de finales del siglo XIX, era un enamorado del "darwinismo social". Spencer consideró la evolución social como un conjunto de etapas a través de las cuales se movían todas las sociedades desde lo simple hasta lo complejo y de lo homogéneo a lo heterogéneo. Tanto en el pensamiento de Comte como en el de Spencer había un optimismo implícito que veía el progreso de la sociedad desplegándose en un sentido que a la postre, y de manera gradual, terminaría con la miseria y aumentaría la felicidad humana.

El curso de las dos guerras mundiales, la aparición de las depresiones económicas y el surgimiento de gobiernos dictatoriales desalentaron bastante este optimismo y crearon la idea de que la evolución social era algo semejante a una ilusión infantil. Los relativistas culturales negaron que se pudiera hablar de un tipo de cultura "superior" o "inferior" y alegaban que cualquier cultura simplemente era una entre tantas formas posibles de copiar el medio ambiente. Los antropólogos negaron que la dirección del cambio siempre se produce a partir de lo más simple y en dirección a lo más complejo, y señalaron que muchas tribus primitivas tenían un sistema de clasificación del parentesco más elaborado que las familias modernas. Aun el triunfo del enfoque científico de la vida sobre otros enfoques se considera dudoso: los valores permanecen centrales en la teología, la filosofía y las humanidades, e incluso aparecen en retroceso en la ciencia. Los historiadores de la cultura, como Spengler y Toynbee, niegan la existencia de cualquier tipo de progresión lineal de la cultura y sostienen que las sociedades se han movido en ciclos en los cuales la democracia y la dictadura se remplazaron entre sí, en secuencia, y que las civilizaciones avanzadas, tales como cuando el auge

del imperio Romano, florecieron y fueron enterradas después de oleadas sucesivas de bárbaros.

Sin embargo, es difícil eliminar las ideas. La noción de evolución social, que parecía prácticamente muerta a mediados del siglo XX, hoy en día sigue viviendo. Uno de los factores de su resurrección es aquel que concierne al futuro de los países en desarrollo, los cuales se han embarcado en un camino de industrialización. En la medida en que los países en desarrollo se convierten en industrializados, no sólo establecen estructuras técnicas y económicas similares a las de los países occidentales sino que experimentan cambios en lo tocante a la religión, el gobierno y la familia como parte de esta "modernización". [Moore, 1963, págs. 91-92; Levy, 1967, pág. 190]. Estos desarrollos indicarían que el cambio social no es simplemente un proceso al azar y que la industrialización producirá otros cambios predecibles. Pues, tal como lo recordamos, las culturas están integradas.

Si estas naciones, cuyos antecedentes son diferentes de los de las naciones occidentales, mantienen un curso de desarrollo similar, es posible entonces que existan algunas líneas amplias de movimiento que pertenecen a un modelo universal de evolución. Vacilamos cuando hablamos de estos cambios como "progreso" en el sentido de un sistema social más feliz o más justo, pero aún es posible que podamos hablar en términos de dominar el medio ambiente. De este modo Lenski sugiere que el progreso se puede definir como "hacer surgir el nivel superior de la capacidad de la sociedad humana para movilizar la energía y la información en los procesos de adaptación" [Lenski, 1970, pág. 70]. Una definición de esta clase señala una dirección posible para un cambio social y cultural sin presentar esta clase de preguntas incontables tales como si el trabajador de una fábrica de ensamblés es más feliz que el artesano en el gremio medieval.

¿Hay características comunes que comparten todas las sociedades? Aunque las instituciones familiares, religiosas y gubernamentales de las sociedades industriales pueden diferir de un modo considerable, estas diferencias probablemente son menores que las de hace un siglo, mientras sus instituciones industriales, comerciales y militares muestran una gran similitud. Por ejemplo, las acerías pueden operar toda en la misma forma y no pueden parar una máquina al mediodía para hacer la siesta. De esta manera, la tecnología moderna suministra muchas características culturales comunes a cualquiera que abrace la tecnología moderna.

¿Existen procesos o direcciones de cambio en todas las socie-

dades humanas? Parsons (1971, p. 5) considera varias, la primera de las cuales es la estratificación (ver capítulo 12) y el desarrollo de una organización política independiente de parentesco. En otras palabras, el desarrollo de tecnología significa que alguien tiene que ser el jefe de cualquier operación y que la autoridad no descansa en vínculos de tipo familiar aunque sí en otras bases de asignación. Los dos siguientes pasos se consideran como la aparición de una burocracia en la cual se institucionalizan varios grados de autoridad así como el surgimiento de la moneda y los mercados que son los mecanismos de una riqueza que se moviliza y del trabajo. Esta última pareja de procesos universales son los más discutibles: aceptar una ley que sea obligatoria para todos los miembros de la sociedad y del gobierno democrático que pueda sostener un consenso aunque se expresen divergencias de manera inevitable.

El hecho de que Parsons esté acertado en todos los detalles es menos importante que el centro de este argumento, o sea, que los órdenes sociales no son accidentales o arbitrarios sino que se mueven en direcciones definitivas. A medida que las sociedades adoptan la tecnología agrícola e industrial moderna, inevitablemente parece que experimentan cambios asociados, tal como lo resume Smelser de la siguiente manera:

En una nación emergente podemos esperar profundos cambios: (1) en la esfera política, cuando unos simples sistemas de autoridad tribales o de aldea abren paso a sistemas de sufragio, partidos políticos, y burocracias representativas o civiles; (2) en la esfera educacional, cuando la sociedad lucha por reducir el analfabetismo e incrementar las capacidades económicamente productivas; (3) en la esfera religiosa, cuando los sistemas de credo secularizados reemplacen las religiones tradicionales; (4) en la esfera familiar, cuando las esferas de parentesco ampliadas pierdan su penetración; (5) en la esfera estratificacional, cuando la movilidad geográfica y la social tiendan a perder sus sistemas fijos, adscritos y jerárquicos. (Neil J. Smelser, "The Modernization of Social Relations", en Myron Weiner (ed.), *Modernization*, Basic Books, Inc., Publishers, Nueva York, 1966, pág. 111.)

Evolución biológica y social

Los primeros evolucionistas sociales consideraron que la raza humana había completado su evolución biológica en un momento determinando en el pasado, posiblemente hace cien mil años, momento en el cual empezó su evolución cultural. Hoy en día sabemos que la cultura tiene una historia bastante larga que el

hombre empleaba herramientas de piedra rudimentarias hace quinientos mil años y en cambio, asuntos de la cultura como el lenguaje, las costumbres o el parentesco incluso no se pueden estimar. Parece que la evolución cultural empezó antes de que se hubiera logrado nuestro actual nivel de evolución biológica. Por ejemplo, los primeros *homínidos*, cuyo desarrollo cultural era muy limitado tenía una capacidad craneana que variaba de los 425 a los 725 centímetros cúbicos, la cual es comparable a la de los monos de la actualidad. Mientras los comienzos de la cultura se remontan a aquel período, la aceleración en el progreso cultural no tuvo lugar sino hasta cuando apareció el hombre de Neanderthal hace unos 150.000 años. El hombre de Neanderthal tenía una capacidad craneana similar a la de los seres humanos de hoy en día, la cual tenía un promedio de 1.500 centímetros cúbicos y variaba entre 1.300 y 1.600 centímetros cúbicos [Lenski, 1970, pág. 152]. De este modo, el cambio cultural y el biológico se movieron a la par y, presumiblemente, aún evolucionan juntos.

Por medio de la crianza selectiva, la raza humana ha producido ya en especies no humanas “los cambios más rápidos que nunca antes se hayan podido obtener en la evolución” [Creed, 1969, pág. 132]. Recientes descubrimientos en el campo de la genética sugieren la posibilidad de producir cambios evolutivos a través de la modificación directa de la norma genética, suministrándonos así un gran control sobre la herencia, incluida la nuestra.

Solíamos considerar que la gente podía controlar su medio ambiente pero que su herencia era fija. Así, alguien que diera importancia a la influencia de la herencia biológica podría ser tachado de “racista” debido a que este daba énfasis a un tipo de diferencia entre las personas que parecía estar más allá del control humano. En contraste, el “liberal” era aquel que no hacía alarde de la importancia de la herencia y presentaba una interpretación de las diferencias humanas en términos de los medios sociales variados. Es posible que estas afirmaciones se hayan invertido. Se ha demostrado que es difícil cambiar la conducta humana manipulando el medio ambiente, pero parece que estamos ante el umbral de un día en que los seres humanos podrán hacer cambios drásticos en su herencia biológica mediante manipulación de los genes. Es concebible que, en un futuro próximo, el esperanzado “liberal” pueda ser alguien que dé énfasis a cambios posibles en la herencia biológica mientras el “racista” reaccionario podría ser alguien que diera énfasis a la dimensión en la cual la naturaleza humana está moldeada por un medio ambiente social a veces

recalcitrante. Consideremos, a modo de ejemplo, la importancia de la siguiente afirmación sobre el progreso real y potencial en el campo de la genética:

...La violación del código genético es un logro tan sorprendente por su brillantez intelectual, y tan importante, según toda probabilidad, para la historia de la ciencia como los primeros descubrimientos en la física nuclear. La forma en la cual los genes envían “mensajes” que controlan el desarrollo del organismo, básicamente se comprende en la actualidad. Una gran parte de lo que solíamos llamar “el secreto de la vida” está, por lo tanto, abierta a la investigación y presumiblemente para manipulación y nuevo diseño. Se ha logrado producir cambios en la herencia de células humanas que han crecido en un cultivo de tejidos después de haberlas infectado con un virus o tratado con materia genética extraña. Y, para tomar otro ejemplo, la primera semana de vida humana fetal se ha reproducido enteramente en condiciones de laboratorio: tarde o temprano, nos dicen, será un hecho material la creación de niños en tubos de ensayo.

Por ejemplo, hay evidencias de que la acción del gen para la célula de la anemia puede eliminarse activando o desactivando otros genes a los cuales está ligado su funcionamiento. Más aún, se han efectuado experimentos que indican la posibilidad de compensar las deficiencias genéticas mediante la implantación de los genes necesarios. La terapia genética, química o quirúrgica, parece entonces que tiene bastantes posibilidades, aunque no inmediatas, dentro de los procedimientos médicos. (Charles Frankel, “The Specter of Eugenics, Commentary, 57:25—26, marzo de 1974. Reimpreso de Commentary con permiso; © 1974 por The American Jewish Committee:)

Nuestra creciente habilidad para desarrollar la cultura podría equipararse a la habilidad que tenemos para controlar el potencial hereditario con el cual abordamos la cultura. En el período prehistórico, tanto nuestra capacidad biológica como nuestro almacenamiento cultural estuvieron tan limitados que el cambio era lento y difícil. En la época moderna, la acumulación de la cultura y la perspectiva de controlar la calidad genética establecen la base para un período en el cual los seres humanos tendrán mayores posibilidades de controlar el mundo —para bien o para mal— más que en cualquier otra etapa.

Conflicto contra teorías funcionalistas del cambio evolutivo

Aunque muchos eruditos han aceptado en la actualidad la teoría de que todas las sociedades industrializadas desarrollan culturas con ciertas similitudes, surge la controversia en relación

a cuáles de estos conflictos se presentan. Una escuela de pensamiento sostiene la idea de balance, o equilibrio, y da énfasis al rumbo en que estas partes de la sociedad trabajan juntas [Davis, 1949; Parsons, 1964]. El énfasis en el equilibrio no significa que la sociedad esté sin cambiar, pero implica que la situación normal sea una relación armoniosa entre las distintas partes de la sociedad, y que la falta de armonía o el desequilibrio constituyen una fase temporal dentro del proceso de reajuste. Se aplica el término *funcionalismo* al enfoque que avalúa los desarrollos según éstos promuevan el equilibrio o el desequilibrio—o si estabilizan o desorganizan un sistema social. Cuando un cambio social particular promueve el equilibrio, se le considera funcional; si no tiene un efecto particular sobre el equilibrio, no es funcional; si perturba el equilibrio social, es disfuncional. Es así como los partidos políticos son funcionales en una democracia, mientras el terrorismo, los asesinatos y el fraude electoral son disfuncionales y los cambios en el uso gramatical probablemente se consideren no funcionales.

No es fácil prever los efectos a largo plazo de cualquier cambio. Desarrollos que desde un punto de vista parecen funcionales pueden ser disfuncionales desde otro punto de vista. Por ejemplo, nuestro sistema interestatal de carreteras es funcional, en cuanto que simplifica los viajes, pero es disfuncional porque ha desmembrado las ciudades, acelerado la decadencia urbana y mizado la estabilidad de las ciudades. Sin embargo, el punto de importancia es que ningún cambio es “bueno” (funcional) o “malo” (disfuncional); la tesis de importancia es aquella que sostiene que el desarrollo social se produce mediante cambios sucesivos que promueven la cooperación armoniosa entre los hombres.

Un punto de vista opuesto considera que la sociedad está caracterizada por un conflicto continuo, en el cual todo cambio social refleja los intereses egoístas de una parte o de la otra [Aron, 1957; Kerr, 1954; Coser, 1956; Dahrendorf, 1959, 1964]. Mientras se considera que el conflicto es destructivo y disfuncional, éste también tiene funciones positivas (ver capítulo 14). El conflicto obliga a buscar soluciones llevando así a su resolución. El conflicto entre grupos promueve la cohesión entre cada uno de los grupos conflictivos, estimula la búsqueda de nuevos enfoques y conduce a nuevas adaptaciones. A menudo, las nuevas ideas se promueven mejor por los grupos nuevos, y el conflicto que las lleva a su victoria promueve de esta forma el cambio social. La aparición de la armonía social se considera como engañosa,

mientras que la paz aparente es simplemente un período en el cual las fuerzas sociales que están en oposición se preparan para librar batallas encarnizadas contra el grupo que ha logrado, momentáneamente, imponer un sistema benéfico para él. Hace un siglo, Karl Marx enseñó que la evolución social se efectuaba a través de un conflicto continuo entre las clases sociales y quienes sustentaban la riqueza productiva [Marx y Engels, 1959, pág. 18]. En contraste, Dahrendorf [1964, pág. 107] considera que Marx dio énfasis excesivo a la distribución de la propiedad; para el primero, la mayor fuente del conflicto radica en la lucha por la autoridad entre grupos rivales. Mientras aquellos razonan acerca de la fuente del conflicto, los distintos teóricos del conflicto coinciden en que la evolución social se efectúa a través del desarrollo y la solución del conflicto social y, en consecuencia, que el punto de partida esencial para el análisis de la evolución social no es la cooperación sino el conflicto.

En la tabla 2 se resumen las diferencias entre el enfoque de conflicto y el funcionalista. Cualquiera que defienda uno de estos enfoques pretendería que su conjunto de suposiciones tiene la verdad sin excepción, pero que sus suposiciones son más correctas que las de sus opositores.

Los teóricos del equilibrio (funcionales) observan la sociedad y dan énfasis a la ley, los tratados, el comercio, la educación, el suministro de riquezas, las medidas de conservación y otras medidas por medio de las cuales la gente trabaja junta para construir una mejor vida para todos. Los teóricos del conflicto dan énfasis a la guerra, los motines, la represión, la revolución y otros indicios de que el mundo es una selva en la cual la batalla de un grupo contra otro constituye la más grande realidad social. Estos no se impresionan por los mecanismos cooperativos y sostienen que incluso una cooperación aparente es simplemente una fachada de un orden impuesto por cualquier tipo de coerción.

Es ciertamente obvio que la sociedad se caracteriza tanto por la cooperación como por el conflicto (tópicos que trataremos y analizaremos con mayor detalle en el capítulo 14). Se desprende entonces que la sociedad se puede analizar desde el punto de vista de los esfuerzos que acompañan incluso a un sistema cooperativo o de aquel de la cooperación que se efectúa aun en medio de un conflicto persistente. Un énfasis excesivo sobre los intereses comunes puede promover un optimismo centellante a la vez que una concentración en el conflicto puede llevar a un rechazo cínico de toda clase de asociación cooperativa. En un resumen,

ambos puntos de vista son pertinentes y útiles, pero ninguno de ellos ofrece una comprensión completa de la situación humana.

RESUMEN

La acumulación de la cultura a través del uso del lenguaje es una de las características principales que distinguen a la raza humana de los animales inferiores. Otros animales pueden tener fuerza física y destreza, pero carecen de habilidad para comunicarse por medio del lenguaje —el uso de símbolos, que es esencial si se quiere transmitir lo aprendido por una generación a la siguiente.

Los factores geográficos requieren la adaptación humana, pero no dictan la forma que tendrá esta adaptación cultural; permiten una amplia variedad de formas culturales. Las grandes ciudades por lo general han sido las cunas de la civilización, en tanto que el desarrollo cultural ha sido más restringido en las áreas rurales aisladas. El argumento de que el clima templado favorece altamente el logro cultural parece que es cierto en la actualidad, pero el análisis histórico indica que los climas tropicales a menudo dieron surgimiento a civilizaciones avanzadas mientras que las zonas templadas albergaban a los hombres de las cavernas.

La idea de la evolución social o cultural está obteniendo nuevamente apoyo. Esto se explica en parte por la tendencia mundial a la industrialización, con los cambios necesarios que esto impone sobre todos los aspectos de la sociedad. La evolución social no excluye variaciones de que la vida, inevitablemente, se está haciendo mejor. Esto no implica que ciertos universos se encuentren en todas las sociedades industrializadas. En los períodos prehistóricos, la evolución cultural y biológica se movieron juntas, comenzando la evolución cultural antes de que se hubiera alcanzado nuestro actual nivel de evolución biológica. Parece que la evolución cultural se ha acelerado más después que creció el cerebro humano prehistórico. Las perspectivas para el control de los genes indican que muy pronto podremos ejercer cierto control sobre la evolución biológica en las especies humanas. Es claro que el cambio cultural y el biológico han marchado a la par en el pasado y podrán continuar haciéndolo.

La aceptación de un punto de vista evolucionista todavía deja abierta la pregunta de cómo se produce el desarrollo cultural. La explicación funcionalista considera la sociedad como un organismo cuyas distintas partes están por lo general en estado

de equilibrio; los teóricos del conflicto consideran que la sociedad está en permanente lucha. Según los funcionalistas, la evolución conduce hacia una mayor integración y cooperación; los teóricos del conflicto sostienen que las nuevas formas de vida social surgen a través del esfuerzo de grupos antagónicos para conquistar o mantener el dominio.

5. Cultura, Civilización e Ideología*

Guy Rocher

Si recapitulamos el proceso hasta aquí, recordará el lector que hemos abordado la realidad social a partir de de la unidad más reducida de observación en sociología: la relación entre dos personas, de la que hemos desprendido la noción de acción social, a partir de la noción de interacción. Tras haber observado que la acción social presenta una estructura, hemos buscado sus fundamentos, identificándolos bajo la forma de modelos, de roles y de sanciones que prestan a la acción de los sujetos-actores sociales su orientación normativa. El análisis de la orientación normativa de la acción nos ha remitido luego a un plano más profundo de la acción social, el de los valores, a los que una gran variedad de símbolos confieren vida y realidad, expresándolos a través de los modelos. Hemos insistido en repetidas ocasiones en el hecho de que los modelos, roles, sanciones, valores y símbolos, en cuanto fundamentos de la acción social, son externos a las personas al tiempo que son interiorizados por ellas, “objetivos” y “subjetivos”, y deben ser captados y concebidos en la reciprocidad de las perspectivas propias de la psicología y de la sociología.

Pero las nociones que hemos presentado para esclarecer y explicar la acción social correspondían a elementos fragmentarios, parciales, de la realidad social. Esos diferentes elementos, evidentemente, se conjugan entre sí, se imbrican mutuamente. Hemos intentado pues evidenciar los vínculos que unen a los roles y a los modelos, a los modelos y a las sanciones, a los modelos y a los valores, a los símbolos, a los valores y a los modelos, eludiendo así el peligro de un análisis excesivamente atomizado. La antropología y la sociología han elaborado un concepto que reúne y abar-

**Introducción a la Sociología General*, Barcelona: Herder, 1979, (Capítulo IV), pp. 103-30.

ca todos esos elementos, el de *cultura*. Se trata pues de un concepto más global que los precedentes, de modo que, al abordarlo, accedemos netamente al plano macrosociológico de la realidad social.

La noción de cultura forma actualmente parte del lenguaje habitual de las ciencias del hombre, pero en un sentido al que estamos poco acostumbrados todavía. Además, el significado del término "cultura" ha variado, y las definiciones que de la misma se han propuesto no siempre han sido afortunadas ni han ayudado a clarificar su sentido y su alcance. Importa pues consagrar a esta noción un análisis suficientemente detallado.

BREVE VISION HISTORICA DE LA NOCION DE CULTURA

Dado que el significado atribuido hoy al término "cultura" en las ciencias del hombre es totalmente ajeno al que le presta el lenguaje corriente, será indudablemente útil resumir aquí la evolución seguida por este concepto hasta constituirse en lo es actualmente¹.

En la Historia Universal

En Alemania cabe emplazar el origen del concepto en cuestión, por cuanto empezó a ser utilizado allí, a fines del siglo XVIII, en estudios que podemos denominar de "historia universal". Dichos estudios se proponían reconstituir una historia general de la humanidad y de las sociedades desde sus orígenes, bajo la forma de grandes frescos en los que estuviera sintetizada. Pero aquellos historiadores se interesaban menos por la historia política y militar que por la historia de las costumbres, de las instituciones, de las ideas, de las artes y de las ciencias. Les impulsaba una notable curiosidad tocante a la diversidad de las sociedades y de las civilizaciones, razón por la que acumularon una vasta y rica documentación sobre todos los períodos históricos y sobre todas las sociedades conocidas. Pero estaban al mismo tiempo convencidos de que la historia humana es también la historia del progreso de la humanidad, y de que el estudio comparado de las sociedades y de las civilizaciones revelaba la evolución seguida por el progreso. La historia comparada debía, en particular, facilitar

1. Para esta sección nos hemos inspirado abundantemente en el estudio muy detallado de A. L. KROEBER y C. KLUCKHOHN, *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*, Vintage Books, Random House, Nueva York (sin fecha de publicación). Fue publicado originalmente, en 1952, en los *Papers of the Peabody Museum of American Archaeology and Ethnology*, Harvard University.

la tarea de discernir los períodos de la historia y las sociedades que representaron diferentes etapas del progreso humano. Para lograrlo, era preciso determinar los momentos históricos que se caracterizaron por una ampliación de los conocimientos, por una elevación de las artes, por un refinamiento de las costumbres, por una mayor perfección de las instituciones sociales. Tales momentos eran considerados entonces como una fase más avanzada en el progreso.

El término “cultura” fue empleado precisamente para describir esa evolución en el progreso. Así por ejemplo, uno de los más célebres de esos historiadores, Johann Christophe Adelung (1732-1806), publicó en 1782 un *Ensayo sobre la historia de la cultura de la especie humana*, en el que distinguía, a partir de los orígenes del hombre, ocho períodos históricos, identificados por él sobre la base de la comparación de los mismos con ocho edades de la vida humana individual. Kroeber y Kluckhohn transcriben otros muchos ejemplos del empleo dado al término “cultura”, en un sentido similar, por historiadores alemanes contemporáneos de Adelung².

Parece casi seguro que esos historiadores tomaron el término en cuestión de la lengua francesa, en la que, sin embargo, no tenía este sentido. Por lo demás, lo escribían así: *Cultur*. Hasta fines del siglo XIX, no aparece la transcripción *Kultur*. En la lengua francesa de la edad media, el término *culture* significaba el culto religioso. Se empleaba *couturer*, y *couturer* también, indicaba la acción de cultivar la tierra. Los términos *cultiveure*, *cultiveure*, *cultivure*, *cultivoire* y *cultivoison* eran utilizados en el sentido de cultivo del suelo³. Hasta el siglo XVII, al parecer, el término francés *culture* nos indica el trabajo de la tierra, pasando también entonces, por extensión o por analogía, a utilizarse en expresiones tales como *la culture des lettres*, *la culture des sciences*. Hasta el siglo XVIII no empiezan los escritores franceses a emplear el término en cuestión para designar genéricamente la formación del espíritu⁴. Por esa época, el término *culture* vino, pues, a designar *el progreso intelectual de una persona*, o también el trabajo necesario a ese progreso. Traducido al alemán por Von Irwing, Adelung y sus colegas, el término *culture*

2. O.c., p. 30-42.

3. Véanse estos diferentes términos en Frédéric GODEFROY, *Dictionnaire de L'ancienne langue française et de tous ses dialectes du IX^e siècle*; cf. asimismo el *Dictionnaire de la langue française du seizième siècle*, de Edmundo Huguet.

4. Según Emile TONNELAT, *Civilisation: le mot et l'idée*, citado por KROEBER y KLUCKHOHN, o.c., p. 11 y 70-73.

(cultura, en castellano) ha cobrado un sentido más amplio, por analogía una vez más, para designar *el progreso intelectual y social del hombre en general, de las colectividades, de la humanidad*. Recibió entonces por primera vez una connotación colectiva. Pero conservó siempre la idea de un movimiento hacia adelante, de un mejoramiento, de un devenir.

Importa aquí subrayar, de acuerdo con Kroeber y Kluckhohn, que el punto de vista de la historia universal no era el de una “filosofía de la historia”, en el sentido que revestiría sobre todo a partir de Hegel. Este último, por los demás, sustituirá la noción de cultura por la de espíritu (*Geist*), sustitución harto simbólica de todo lo que le oponía a la historia universal. Los historiadores a que antes nos referíamos eran, por el contrario, empiristas, investigadores meticulosos, preocupados por realizar una tarea científica más que filosófica, razón esta por la que muchos de ellos acabaron por legarnos auténticos trabajos etnográficos. Un aspecto interesante de la noción sociológica de cultura radica en el hecho de proceder de la historia, y no de la filosofía. Se le atribuyen con harta frecuencia a las ciencias del hombre unos orígenes exclusivamente filosóficos, olvidando la importante aportación que deben a la historia, a través de la tradición alemana sobre todo, como hemos ya subrayado a propósito de Max Weber.

En antropología y en sociología

Pasando ahora del alemán al inglés, la noción de cultura conocerá otra transformación. A la antropología inglesa se debe esa connotación, más exactamente a E. B. Tylor, cuyo volumen *Primitive Culture* apareció en 1871. Inspirándose sobre todo en los estudios de Gustav Klemm, autor que había publicado en diez volúmenes, de 1843 a 1852, una monumental *Historia universal de la cultura de la humanidad*, seguida de dos volúmenes sobre la *Ciencia de la cultura*, Tylor extrajo los elementos que necesitaba para componer su noción de cultura, que empleó como sinónimo de civilización. Desde los comienzos de su obra, Tylor da una definición de la cultura que ha sido luego citada en repetidas ocasiones: “La cultura o la civilización, entendida en su sentido etnográfico amplio, es ese conjunto complejo que abarca los conocimientos, las creencias, el arte, el derecho, la moral, las costumbres y los demás hábitos y aptitudes que el hombre adquiere en cuanto miembro de la sociedad.” Esta definición,

que es más bien una descripción, ofrece la novedad y la particularidad de no presentar la cultura como un progreso o un devenir, ya que se refiere sobre todo a un conjunto de hechos directamente observables en un momento dado del tiempo y comporta la posibilidad de seguir su evolución, como ha hecho el propio Tylor.

La noción antropológica de cultura había nacido. No utilizada por Herbert Spencer, al menos en este sentido, fue sin embargo adoptada por los primeros antropólogos ingleses y norteamericanos, como Sumner, Keller, Malinowski, Lowie, Wissler, Sapir, Boas, Benedict. En Estados Unidos, la antropología ha llegado incluso a definirse como la ciencia de la cultura. Mientras que, en Inglaterra, se distingue entre antropología física (estudio del desarrollo y crecimiento del cuerpo humano) y antropología "social", los norteamericanos prefieren oponer la antropología "cultural" a la antropología física.

En sociología, el término "cultura" fue rápidamente adoptado por los primeros sociólogos norteamericanos, en particular por Albion Small, Park, Burgess y sobre todo Ogburn. Sin embargo, tardó más en abrirse camino que en antropología, verosíblemente porque los grandes precursores de la sociología, Comte, Marx, Weber, Tönnies, Durkheim, no lo emplearon. Pero es hoy parte integrante del vocabulario tanto de la sociología como de la antropología.

La sociología y la antropología de lengua francesa se muestran más remisas tocante a la incorporación de este neologismo. Los diccionarios, siempre necesariamente retrasados cuando de la evolución de una lengua se trata, son una prueba de lo que decimos. Mientras que todos los diccionarios ingleses incluyen una definición sociológica o antropológica, a menudo muy clara, de la cultura, su equivalente no se encuentra siquiera en las ediciones más recientes de los diccionarios franceses. Sin duda alguna, se debe esto en buena parte al hecho de que la sociología de expresión francesa ha discurrido y sigue discurriendo aún bajo la influencia del personalísimo vocabulario que adoptó Durkheim. La decadencia de la sociología francesa en el período de entreguerras, precisamente en el momento en que se difundía y se precisaba la noción de cultura, tal vez pueda aportar también una explicación a este fenómeno. Hasta la nueva generación de sociólogos franceses, surgida tras la última guerra, el término "cultura" no se hace popular en Francia, bajo la influencia de la sociología norteamericana. Arriesguemos, por último, una última inter-

pretación: el término “cultura”, al haber sido asociado a un período “clásico” del pensamiento francés, está preñado todavía de una significación humanista. La lengua francesa vacilaría en otorgarle una significación científica precisa. La lógica de la lengua quedaría así en entredicho.

Esta breve visión histórica tal vez sirva ya para esclarecer un poco el sentido que actualmente se da, en sociología, al término “cultura”, sentido que precisaremos más aún en las páginas siguientes. Pero esta historia de un término y de una noción ofrece asimismo un caso extraordinario de proceso de difusión, estudiado por determinado número de antropólogos. Tomado del francés, revertido del alemán, al inglés, el término adquiere cada vez una connotación nueva, siempre por extensión o por analogía, sin perder su sentido original, pero revistiendo nuevos sentidos cada vez más distanciados del primero. Del “campo labrado y sembrado”, que significaba en el antiguo francés, al sentido sociológico con el que actualmente accede de nuevo a la lengua francesa, media una considerable distancia. Y, sin embargo, es el fruto de una evolución operada de una manera que cabría considerar como coherente, sin fisuras, sin solución de continuidad.

CULTURA Y CIVILIZACION

La evolución antes descrita debía inevitablemente desembocar en una confrontación entre la noción de cultura y la de civilización. En la acepción que le atribuyeron los historiadores alemanes, el vocablo “cultura” acabó por adquirir un sentido muy próximo al que poseía ya el término “civilización”. Varias distinciones fueron pues propuestas, sobre todo en Alemania. Dos son las principales, a las que cabe reducir todas las demás. Consiste la primera en englobar bajo el término “cultura” el conjunto de los medios colectivos con que cuenta el hombre o una sociedad para controlar o manipular el entorno físico, el mundo natural. Se trata pues, sobre todo, de la ciencia, de la tecnología y de sus aplicaciones. La civilización abarcaría, en este caso, el conjunto de los medios colectivos a los que puede recurrir el hombre para ejercer un control sobre sí mismo, para crecer intelectual, moral y espiritualmente. Las artes, la filosofía, la religión y el derecho relevarían pues de la civilización.

La segunda distinción es casi exactamente la inversa a la primera. La noción de civilización se aplica, en tal caso, a los medios que sirven a los fines utilitarios y materiales de la vida humana

colectiva. La civilización reviste aquí un carácter racional, que exige el progreso de las condiciones físicas y materiales del trabajo, de la producción, de la tecnología. La cultura, en esta hipótesis, abarca los aspectos más desinteresados y más espirituales de la vida colectiva, fruto de la reflexión y del pensamiento “puro”, de la sensibilidad y del idealismo.

Ambas distinciones tuvieron en Alemania partidarios en número casi igual. Parece difícil afirmar que una de ellas gozara de mayor favor que la otra. En la sociología norteamericana, sin embargo los autores que han juzgado necesario o útil mantener esa distinción han optado en general por la segunda, probablemente en razón de determinadas influencias alemanas, sobre todo por parte de Ferdinand Tönnies, cuyo pensamiento analizaremos más adelante (capítulo VI), y de Alfred Weber (a quien no debemos confundir con Max Weber). Tal es el caso, en particular, de Robert MacIver y Robert Merton⁵, autores ambos que, si bien en términos diferentes, han mantenido entre cultura y civilización una distinción que se inspira en la de Alfred Weber.

En general, sin embargo, sociólogos y antropólogos apenas se han preocupado por mantener dicha distinción. La consideran ficticia y sobre todo viciada por un dualismo equívoco e inspirada en una falsa oposición entre el espíritu y la materia, entre la sensibilidad y la racionalidad, entre las ideas y las cosas. La inmensa mayoría de sociólogos y antropólogos eluden el empleo del término “civilización”, o bien utilizan el de cultura, muy apreciado por ellos en el mismo sentido que “civilización”, estimando que ambos son intercambiables. El etnólogo francés Claude Lévi-Strauss, por ejemplo, habla de “civilizaciones primitivas”⁶, siguiendo en este punto el ejemplo de Tylor, autor que, aunque haya prestado a veces a los dos términos sentidos diferentes, ha propuesto una misma definición de la cultura y de la civilización, como hemos visto antes.

En ciertos sociólogos y antropólogos contemporáneos encontramos sin embargo las dos distinciones siguientes. En primer lugar, emplean el término “civilización” para designar un conjunto de culturas particulares que ofrecen entre sí una serie de afinidades o que tienen un origen común. Se hablará, en este

5. Robert M. MACLIVER, *Society, Its Structure and Changes*, R. Long and R. R. Smith, Inc., Nueva York 1931; Robert K. MERTON, *Civilization and Culture*, “Sociology and Social Research”, vol. 21, p. 103-113. Citados por KROEBER y KLUCKHOHN, o.c., p. 21-23.

6. Sobre todo en su libro *Du miel aux cendres*, Plon, París 1966, p. 408. Versión castellana: *De la miel a las cenizas*, Fondo de Cultura Económica, México.

sentido, de la civilización occidental, en la que hallamos reunidas las culturas francesa, inglesa, alemana, italiana, norteamericana, cuando quiera uno referirse a la difusión, en el mundo moderno, del modo de vida característico de la cultura norteamericana, es decir, estadounidense. La noción de cultura aparece entonces vinculada a una sociedad dada e identificable, mientras que el término “civilización” sirve para designar conjuntos más extensos, más englobadores en el espacio y en el tiempo⁷.

En segundo lugar, el término “civilización” puede también aplicarse a las sociedades que ofrecen un estadio más avanzado de desarrollo, marcado por el progreso científico y técnico, por la urbanización, por la complejidad de la organización social, etc. Se asume así el significado que tuvo durante tanto tiempo (y que sigue teniendo aún en el lenguaje corriente) el término “civilización”, en el sentido de civilizar o civilizarse⁸. El término en cuestión ofrece entonces una connotación evolucionista. Pero más adelante veremos que, para no incurrir en los juicios de valor que el término “civilización” ha implicado durante mucho tiempo, se recurre actualmente, en las ciencias sociales, a vocablos como industrialización, desarrollo y modernización.

Definición de la cultura

La retrospectiva histórica de las páginas precedentes nos permite ahora definir con mayor exactitud la cultura. La definición de Tylor, antes transcrita, es citada a menudo, porque, si bien es cierto que está fechada en 1871, resulta sorprendentemente completa y precisa. Se le ha reprochado, sin embargo, su carácter excesivamente descriptivo, a lo que cabe añadir que no pone quizá de relieve todas las características actualmente atribuidas a la cultura. De Tylor a esta parte, se han dado otras muchas definiciones de la cultura. Kroeber y Kluckhohn las han reunido, clasificado y comentado⁹. Buen número de ellas no son, ni mucho me-

7. Por ejemplo, tal es precisamente el sentido que Durkheim y Mauss prestan a la noción de civilización, por la que entienden “los fenómenos sociales que no están estrictamente vinculados a un organismo social determinado. Se extienden por áreas que rebasan los límites de un territorio nacional, o se desarrollan a lo largo de períodos de tiempo que rebasan la historia de una sola sociedad. Viven una vida en cierto modo supranacional”. En *Notes sur la notion de Civilisation*, “L’année sociologique”, 12, 1909-1912, p.47.

8. El lector encontrará algunos ejemplos en Arden R. KING bajo el término *Civilization*, En *A Dictionary of the Social Sciences*, publicado bajo la dirección de Julius GOULD y William L. KOLB, The Free Press of Glencoe, Nueva York 1964, P. 92-94.

9. O.c., p. 75-154.

nos, tan felices como la de Tylor. No pocas han contribuido, sin embargo, a delimitar un poco más la realidad cultural.

Inspirándonos en la definición de Tylor y en las de varios autores, cabría definir la cultura como *un conjunto trabado de maneras de pensar, de sentir y de obrar más o menos formalizadas, que, aprendidas y compartidas por una pluralidad de personas, sirven, de un modo objetivo y simbólico a la vez, para constituir a esas personas en una colectividad particular y distinta*. La explicación de esta definición pondrá de relieve las principales características que sociólogos y antropólogos atribuyen a la cultura.

Características principales de la cultura

El lector observará, en primer lugar, la inclusión, en nuestra definición, de la fórmula singularmente feliz de Durkheim, ya que hablamos de “maneras de pensar, de sentir y de obrar”. Esta fórmula es más sintética y también más general que la enumeración de Tylor. Resulta, por otra parte, más explícita que la fórmula “manera de vivir” (*way of life*) propuesta por otras muchas definiciones. Ofrece la ventaja de subrayar que los modelos, valores y símbolos que componen la cultura incluyen los conocimientos, las ideas, el pensamiento, y abarcan todas las formas de expresión de los sentimientos, así como las reglas que rigen las acciones objetivamente observables. La cultura afecta pues a toda la actividad humana, cognoscitiva, afectiva o connotiva (es decir, relativa al obrar en sentido estricto), o incluso sensoriomotriz. Esta expresión, en fin, indica que la cultura es acción, que la cultura es primordialmente y sobre todo una realidad vivida por personas. A partir de la observación de esa acción cabe inferir la existencia de la cultura y delimitar sus contornos. Y la acción de las personas, a su vez, por adecuarse a una cultura dada, puede denominarse acción social.

En segundo lugar, estas maneras de pensar, de sentir y de obrar pueden ser “más o menos formalizadas”. Resultan muy formalizadas en un código de leyes, en unas fórmulas rituales, en unas ceremonias, en un protocolo, en unos conocimientos científicos, en la tecnología, en una teología. Lo son menos, y según grados diversos, en las artes, en el derecho consuetudinario, en determinados aspectos de las reglas de urbanidad, sobre todo aquellas que regulan las relaciones interpersonales entre personas que se conocen y tratan desde hace tiempo. Cuanto menos formalizadas son

las maneras de pensar, de sentir y de obrar, tanto más es permitida o incluso exigida la parte de interpretación y adaptación personales.

La tercera característica de la cultura, de acuerdo con nuestra definición, es absolutamente capital y esencial. Lo que primordialmente y por encima de todo constituye a la cultura es el hecho de que unas maneras de pensar, de sentir y de obrar sean compartidas por una pluralidad de personas. Poco importa el número de personas. Son suficientes unas cuantas para crear la cultura de un grupo restringido (un *gang*), mientras que la cultura de una sociedad global es necesariamente compartida por un considerable número de personas. Lo esencial es que unos modos de ser sean considerados como ideales o normales por un número de personas suficiente como para poder admitir que se trata realmente de unas reglas de vida con carácter *colectivo*, y consiguientemente social. La cultura, en la acepción antropológica y sociológica de la palabra, aun cuando individualice, no es sin embargo individual por naturaleza. La cultura es reconocida como tal sobre todo y principalmente por ser común a una pluralidad de personas. Ya se ha visto anteriormente cómo la noción de cultura, que al principio sólo podía aplicarse a individuos, ha asumido finalmente una nueva significación colectiva. Se advierte, por esto mismo, que la noción de cultura se aplica ahora únicamente a una sociedad global. Los sociólogos hablan de buen grado de la cultura de una clase social, de una región, de una industria, de un *gang*. Se recurre también a la expresión “sub-cultura”, cuando se quiere designar a una entidad parcial inmersa en el seno de una sociedad global (la subcultura de los jóvenes), o cuando se desea resaltar los vínculos existentes entre una cultura más reducida y otra más extensa en la que se inscribe la primera.

La cuarta característica de la cultura, a la que muchos autores han atribuido una importancia casi igual a la de la característica anterior, concierne al modo de adquisición o transmisión de la cultura. Ningún elemento cultural se hereda biológica o genéticamente. Ningún elemento cultural está inscrito desde el nacimiento en el organismo biológico. La adquisición de la cultura es el resultado de los diversos modos y mecanismos del *aprendizaje* (entendido este último término en un sentido más amplio que aquel que le atribuiremos en el próximo capítulo). Los rasgos culturales no son pues compartidos por una pluralidad de personas del mismo modo que pueden serlo los rasgos físicos. Puede afirmarse que estos últimos son fruto de la *herencia*, en tanto

que los primeros son un *legado* que cada persona debe recoger y asimilar. Varios autores, por lo demás, han definido la cultura como un “legado social”. Otros han dicho que la cultura es “todo aquello que un individuo debe aprender para vivir en el seno de una sociedad particular”. Recurriendo a fórmulas diferentes, buen número de definiciones de la cultura, comprendida la de Tylor, han incluido esta característica. Algunos la han considerado incluso como rasgo principal o dominante de la cultura.

Aspectos objetivos y simbólicos de la cultura

Aprendidos y compartidos, las normas y los valores culturales contribuyen a la formación, sobre la base de un determinado número de personas, de una colectividad particular que es posible y hasta relativamente fácil identificar y distinguir de las demás colectividades. La cultura contribuye a constituir esa colectividad de dos maneras —es otra característica de la cultura, esencial a nuestro juicio, que no aparece con la frecuencia deseada en las definiciones de la misma—, a saber: una manera objetiva y una manera simbólica. En primer lugar, de una manera que llamamos objetiva, por cuanto las maneras de pensar, de sentir y de obrar compartidas por una pluralidad de personas establecen entre ellas unos vínculos que cada individuo experimenta como verdaderamente reales. Ese común denominador es para todas y cada una de las personas de la colectividad una realidad tan “objetiva”, tan evidente como otras realidades más tangibles que puedan tener también en común (un territorio, unos edificios públicos, unos monumentos, unos bienes materiales, etc.). La cultura es pues uno de los factores que cabe encontrar en el origen de lo que Durkheim denominaba la solidaridad social, y Auguste Comte, el consenso de la sociedad.

Pero de una manera mucho más simbólica aún funda la cultura esa relativa unidad de una colectividad, confiriéndole su carácter distintivo. Y a doble título. En primer lugar, las maneras de pensar, de sentir y de obrar son, en número considerable, símbolos de comunicación o, por lo menos, símbolos que posibilitan la comunicación. El caso del lenguaje es particularmente significativo. Pero los jugadores de un equipo de *hockey*, por su parte, comunican entre sí de un modo no verbal, a través del conocimiento a veces inconsciente que tienen de la significación que para ellos asumen determinadas maneras de obrar de cada uno de los restantes jugadores. Este último ejemplo ilustra el hecho de

que las maneras de obrar desempeñen el papel de símbolos de comunicación en la acción social.

Pero del simbolismo de participación están preñadas sobre todo las maneras colectivas de pensar, de sentir y de obrar. El respeto a unos modelos, como ya hemos dicho, simboliza generalmente la adhesión a unos valores, adhesión que, a su vez, simboliza la pertenencia a una colectividad concreta. De ahí que la solidaridad entre los miembros de una colectividad, además de ser experimentada como una realidad, sea también captada, percibida y expresada por medio de un vasto aparato simbólico, al que contribuye cada uno de los miembros. En otras palabras: la adhesión a la cultura es constantemente reafirmada por todos y por cada uno de los miembros de la colectividad, a través y por la significación simbólica de participación atribuida a su conducta externamente observable. La significación simbólica de las conductas es también lo que permite, tanto a los miembros de una comunidad como a los ajenos a la misma, trazar la frontera inmaterial entre los miembros y los no miembros, entre los ciudadanos y los extranjeros, entre los santos, los fieles y los paganos. El católico que se abstiene deliberadamente de la misa dominical testifica de un modo simbólico, tanto a sus propios ojos como a los ojos de sus correligionarios y de todos los demás, su separación progresiva o su ruptura consumada con respecto a la colectividad eclesial. Está claro que la pertenencia a una colectividad religiosa, de índole mística, sólo puede expresarse mediante símbolos de esta naturaleza. Pero preciso es admitir que idéntica exigencia se impone, de una manera más o menos acentuada, en el caso de cualquier otra colectividad (nación, partido político, sindicato y hasta familia). Abstenerse de participar en unas reuniones, de llevar una insignia, de firmar una petición, etc., equivale a manifestar simbólicamente el propósito de separarse de un partido, de un sindicato, de una asociación. ¿Cómo podrían el sociólogo y el etnólogo discernir las agrupaciones, las colectividades, las sociedades, así como sus fronteras, si no fuera gracias a los símbolos de participación inherentes a las conductas de las personas? La cultura reviste así el carácter de un vasto complejo simbólico, cuyas raíces extraen de las realidades psicosociales una significación y unas manifestaciones esenciales a la vida colectiva humana.

El sistema de la cultura

Una última característica, en fin, de la cultura es la de formar lo que hemos dado en llamar “un conjunto trabado”, es decir, lo que cabría denominar un *sistema*. Los diferentes elementos que componen una cultura concreta no están simplemente yuxtapuestos el uno al otro. Están unidos por unos vínculos. Unas relaciones de coherencia los aglutinan. Cuando sobrevienen cambios en algún sector de una cultura, se producen también variaciones en los restantes sectores de la misma. Esos vínculos y esas relaciones no ofrecen generalmente un carácter de necesidad, es decir, no son el resultado de un razonamiento lógico y racional susceptible de imponerlos por necesidad. Se trata más bien de vínculos y relaciones experimentados subjetivamente por los miembros de una sociedad. La coherencia de una cultura es pues ante todo una *realidad subjetal*, es decir, una realidad vivida subjetivamente por los miembros de una sociedad. En los sujetos y para los sujetos reviste primordialmente una cultura el carácter de sistema. En efecto, muchas ordenaciones diferentes son posibles entre los elementos de una cultura. El estudio de Kluckhohn y Strodtbeck sobre los valores evidencia lo difícil que resulta, al menos en el estado actual de nuestros conocimientos, demostrar la existencia de vínculos objetivamente necesarios entre determinados valores (entre la valorización de lo presente y la valorización de lo por hacer, por ejemplo). Los únicos vínculos “necesarios” son aquellos que los propios sujetos estiman necesarios, que se les presentan como tales y que aceptan en este sentido.

El carácter subjetal del sistema cultural distingue a éste del sistema de la acción social. El sistema de la acción social es inferido por el observador, mientras que el sistema cultural está ya dado en la realidad, es facilitado al observador por los propios actores sociales. Para hablar de la existencia y de la estructura del sistema cultural, el sociólogo debe pues pasar primero por la percepción que del mismo tienen los miembros de una colectividad. Si, por consiguiente, cabe hablar del sistema de la *cultura*, es porque *una cultura* es percibida y vivida en cuanto sistema. Este aspecto del sistema cultural no ha sido, por regla general, suficientemente subrayado y analizado por los autores que han hablado del sistema de la cultura.

FUNCIONES DE LA CULTURA

Función social de la cultura

A partir de todo lo que se ha dicho, es relativamente fácil ahora explicitar las funciones psicosociales de la cultura. Sociológicamente, sobre todo, hemos visto que la función esencial de la cultura consiste en reunir a una pluralidad de personas en una colectividad específica. Otros factores contribuyen también a la consecución de ese mismo resultado: los lazos de la sangre, la proximidad geográfica, la cohabitación en un mismo territorio, la división del trabajo. Pero estos mismos factores, que cabe considerar como objetivos, son transpuestos y reinterpretados en y por la cultura, que les presta una significación y un alcance que van mucho más allá de los que ya poseen naturalmente. Los lazos de la sangre, por ejemplo, pasan a convertirse en lazos de parentesco, se amplían y complican por la prohibición y los matrimonios prohibidos, y por las normas que regulan las relaciones entre personas de un mismo grupo parental, etc. A partir de los lazos biológicos de la sangre, los hombres han elaborado a través de la cultura formas muy variadas de parentesco. Otro tanto cabe decir de la cohabitación en un mismo territorio o de la división del trabajo, elementos utilizados por la cultura para forjar las ideas de nación, de patria, de propiedad, de jerarquía social, de prestigio social, de clase social. Por lo demás, no se trata solamente de ideas, sino de hechos que la cultura ha contribuido a crear y mantener.

La cultura se nos revela pues como el universo mental, moral y simbólico, común a una pluralidad de personas, gracias al cual y a través del cual pueden las personas comunicar entre sí, reconociéndose mutuamente unos vínculos, unos lazos, unos intereses comunes, unas divergencias y unas oposiciones, sintiéndose en fin, cada uno individualmente y todos colectivamente, miembros de una misma entidad que los rebasa, entidad que recibe el nombre de grupo, asociación, colectividad, sociedad.

Función psíquica de la cultura

Es así, porque al mismo tiempo la cultura desempeña, en el terreno psicológico, una función "moldeadora" de las personalidades individuales. Una cultura, en efecto, es como un molde sobre el que se vierten las personalidades psíquicas de los indivi-

duos. Dicho molde les propone o les proporciona unos modos de pensamiento, unos conocimientos, unas ideas, unos canales privilegiados de expresión de los sentimientos, unos medios de satisfacer o agudizar unas necesidades fisiológicas, etc. El *de gustibus non est disputandum* no sólo es válido entre personas, sino también entre culturas. El niño que nace y crece en una cultura particular (nacional, regional, de clase, etc.) está destinado a preferir determinados manjares, a comerlos de una manera especial, a vincular ciertos sentimientos a ciertos colores, a casarse de acuerdo con determinados ritos, a adoptar ciertos gestos o ciertas mímicas, a percibir a los “extranjeros” en una determinada óptica particular, etc. Ese mismo niño, desplazado desde su nacimiento y sometido a otra cultura, hubiese preferido otros manjares, comido de una manera diferente, se habría casado de acuerdo con otros ritos, no recurriría a la misma mímica y percibiría de otro modo a los extranjeros.

Si bien es cierto que la cultura puede ser comparada con un molde destinado a modelar la personalidad, no debe olvidarse sin embargo que ese molde no es absolutamente rígido. Resulta lo bastante flexible como para permitir las adaptaciones individuales: cada persona asimila la cultura de acuerdo con su propia idiosincrasia; en alguna medida, la reconstruye a su modo. La cultura, de otro lado, permite unas elecciones, unas opciones entre valores dominantes y valores variantes; entre modelos preferenciales, variantes o desviantes, como hemos visto en los capítulos precedentes. La cultura puede también autorizar, a veces exigir incluso, una parte de innovación en los actores sociales, habida cuenta, sin embargo, de que todas las sociedades no ofrecen, a este respecto, el mismo margen a sus miembros.

Pero esa flexibilidad del molde cultural jamás rebasa unos límites dados. Franquear esos límites equivale a marginarse de la sociedad de la que se es miembro, o a salir de la misma para acceder a otra. Esa flexibilidad, sobre todo, no impide que la cultura moldee la personalidad tanto por las elecciones que autoriza y las variantes que ofrece como por las coacciones que impone. Una cultura ofrece la posibilidad de elección entre unos modelos, entre unos valores, entre unas significaciones simbólicas, pero esa elección es siempre limitada, se reduce a unas determinadas opciones, no se extiende a todas y, por otra parte, siempre privilegia a unas más que a otras.

Puede pues afirmarse que la cultura *informa* a la personalidad, en el sentido de que le confiere una *forma*, una configuración,

una fisonomía que le permite funcionar en el seno de una sociedad dada. Cuando hablemos de la socialización, en el próximo capítulo, analizaremos más este aspecto de la cultura.

La doble función, sociológica y psicológica, de la cultura sólo se comprende y explica realmente en el contexto de otra función más general y más fundamental, a saber, aquella que posibilita y favorece la adaptación del hombre y de la sociedad a su entorno y a la totalidad de las realidades con las que deben vivir. Se comprenderá mejor esta función si se procede a una comparación entre la cultura y el instinto, con el que la primera ofrece unas semejanzas y unas diferencias. Sin duda alguna, no es éste el lugar adecuado para abordar detalladamente las discusiones sobre el instinto que ocupan a biólogos y psicólogos. El instinto sigue siendo aún una realidad hartamente oscura y bastante misteriosa. Nos limitaremos aquí a la utilización de determinados elementos del problema.

CULTURA E INSTINTO

Definiciones del instinto

El psicólogo Henri Piéron define así el instinto: “El instinto puede servir para designar una categoría de actos más o menos complejos, que en general representan más bien una participación del conjunto del organismo, realizados desde el principio con una perfección suficiente y casi siempre sin progreso ulterior, dotados de una plasticidad relativa dentro de unos límites bastante estrechos, más o menos influidos por las circunstancias del momento, pero que relevan de un mecanismo congénito y no son en modo alguno adquiridos por la experiencia individual¹⁰. Ronald Fletcher, por su parte, propone una definición del instinto más elaborada, definición que transcribe sus principales características: “Tal como se emplea en biología, el término “instinto” designa las secuencias recurrentes de la experiencia y del comportamiento del animal, así como sus condiciones neurofisiológicas subyacentes, que (a) parecen desembocar en unas consecuencias específicas; (b) son funcionalmente beneficiosas para el animal y para la especie; (c) está bien adaptadas al entorno normal de la especie (aunque a menudo resulten “ciegas” y mal adaptadas a unas condiciones inhabituales); (d) se registran en todos los animales de una misma especie (aun cuando puedan manifestarse de manera variable de un individuo a otro); (e) aparecen siguiendo un orden y

10. Henri PIERON, *De l'actinie à l'homme*, PUF, París 1959, vol. II, p. 90.

una regularidad definidos a lo largo de la vida del individuo en relación con los procesos de desarrollo y de maduración; (f) no son aprendidas por experiencia individual (aun cuando puedan aparecer en el contexto de un aprendizaje, y aunque un aprendizaje pueda tener lugar en relación con ellas)”¹¹.

El punto principal que se desprende de estas definiciones, y sobre el que están de acuerdo casi todos los especialistas, es el carácter congénito del instinto: el instinto es transmitido hereditariamente y está inscrito en el organismo desde el nacimiento, siquiera de modo embrionario, y se desarrolla conjuntamente con la maduración del organismo. El comportamiento instintivo es pues, necesariamente, un comportamiento no aprendido, que puede a veces mejorar con la experiencia o ir acompañado de un aprendizaje, pero cuya característica propia es la de ser endógeno, es decir, la de ser el resultado de mecanismos internos desencadenados por unas necesidades, una motivación o una percepción. El comportamiento instintivo no es pues el producto de un aprendizaje, sino más bien de lo que se ha dado en llamar una maduración, es decir, un desarrollo orgánico cronológicamente seriado y ordenado.

Instinto e inteligencia

Se advierte, por lo demás, hasta qué punto la definición de Piéron en particular, como también la de Fletcher, son prudentes y ricas en matices. Una larga tradición del pensamiento, que se remonta hasta la antigüedad, ha cultivado la oposición entre el hombre y el animal, entre la inteligencia y el instinto, entre la razón y la inconsciencia. Los biólogos y los psicólogos apenas empiezan a desprenderse de tales oposiciones. Los estudios efectuados por los naturalistas del siglo pasado abundan en vestigios de esta mentalidad. Cabe también encontrarlos en la obra de J. H. Fabre, por ejemplo, en quien se inspiraría Henri Bergson para redactar su obra sobre *L'évolution créatrice* (1904) con miras a distinguir las dos vías divergentes de evolución de los seres vivos: la del instinto adoptada por los artrópodos y los insectos superiores, y la de la inteligencia seguida por los vertebrados y finalmente por el hombre. Se considera hoy que una oposición tan radical no corresponde a los hechos observados por los investigadores. De un lado, el comportamiento instintivo va frecuentemente acompañado de reflejos y tropismos; los reflejos son elementos

11. Ronald FLETCHER en el vocablo *Instinct*, en *A Dictionary of the Social Sciences*, p. 336-337.

comportamentales, mientras que los tropismos son comportamientos globales del organismo, siendo unos y otros respuestas automáticas a la acción ejercida por estímulos externos (luz, calor, etc.). De otro lado, la actividad instintiva se completa con actos que podemos considerar inteligentes, si se acepta, con Gaston Viaud, que “la inteligencia es siempre comprensión e invención, tanto en el animal como en el hombre; es decir, comprensión de relaciones entre objetos, entre hechos, entre elementos mentales, etc., e invención o inspiración de posibilidades de acción”¹². Los biólogos han observado en insectos, y más aún en mamíferos superiores, comportamientos que sólo pueden explicarse si se admite que el animal ha recurrido forzosamente a ciertos razonamientos, ha desarrollado una cierta percepción de la causalidad, y que puede imaginarse por adelantado la secuencia de sus actos y establecer una especie de plan de acción. Dice Ronald Fletcher: “La inteligencia puede ser casi desdeñable en las especies animales inferiores, por cuanto en su caso permite solamente adaptaciones muy ínfimas en lo que respecta a las reacciones implicadas en la actividad inmediata. Pero, en las especies superiores, la inteligencia es capaz de captar relaciones entre impulsos, objetivos y medios de acción... No cabe pues considerar el instinto y la inteligencia como dos elementos separados y distintos el uno del otro. Se trata más bien de unas modalidades de acción que se entremezclan en una correlación, siendo una de ellas determinada por la herencia, en tanto que la otra surge, en este contexto particular, como consecuencia de la experiencia individual”¹³.

El comportamiento animal no es, pues, necesariamente un comportamiento instintivo en estado puro. Gaston Viaud, por su parte, llega a la siguiente conclusión: “Los tipos de comportamiento que los zoopsicólogos han aprendido a definir —tropismos, instintos, hábitos, actos inteligentes— son, en un sentido, abstracciones, un poco como en el caso de las especies químicas: NaCl, CaCl₂, etc. Es decir: pocas veces aparecen en estado puro en la naturaleza. *Estos tipos de comportamiento son sobre todo productos de nuestros análisis.* Pero erraría quien los considera como nociones arbitrarias, ya que corresponden a unos fenómenos ob-

12. Gaston VIAUD, *Les instincts*, PUF, París 1959, p. 150-151. Este opúsculo, claro y lúcido, está ampliamente basado en los trabajos mucho más elaborados presentados en ocasión del coloquio internacional de la Fundación Singer-Polignac, celebrado en junio de 1954, trabajos que fueron publicados bajo el título *L'instinct dans le comportement des animaux et de L'homme*, Masson et Cie, París 1956.

13. Ronald FLETCHER, *Instinct in Man, In the Light of Recent Work in Comparative Psychology*, International Universities Press, Inc., Nueva York 1957, p. 294.

servables, y pueden incluso manifestarse también aisladamente... Los comportamientos reales, sin embargo, son resultado de sus combinaciones: algunos comportamientos instintivos integran los tropismos; otros, los hábitos, otros, los actos inteligentes, y puede que algunos integren todos esos tipos de comportamiento a la vez"¹⁴. En este caso, tal vez sea más exacto, a ejemplo del propio Viaud, hablar de *instintos* más que del *instinto*.

Instinto y finalidad de la acción

Otro aspecto del instinto, aspecto que se nos antoja esencial, se refiere al problema de la finalidad de la actividad instintiva. Por dicha finalidad entendemos el hecho de que los instintos "apunten manifiestamente a unos objetivos cuya importancia es capital para la vida de los organismos: alimentación, reproducción, búsqueda de un "habitat" favorable, arreglo o construcción de un refugio, etc"¹⁵. El problema de la finalidad del instinto es objeto de enconadas discusiones. Henri Piéron, por ejemplo, no admite esta característica en el instinto, y aduce sobre todo el hecho de casos fácilmente observables de instintos nocivos e incluso funestos para el animal o para la especie. Pero, finalmente, se ve obligado a reconocer que "las reacciones nocivas son actualmente, raras, ya que, por el hecho de entrañar una desaparición más o menos completa de las especies que los presentan sistemáticamente, sólo cabe encontrar ejemplos de los mismos cuando las condiciones propias de la manifestación del comportamiento nocivo no se dan con demasiada frecuencia"¹⁶. Prescindamos pues del término "finalidad", excesivamente cargado aún de un sentido antropomorfo, del que, no sin razón, desconfía un espíritu tan científico como el de Henri Piéron. Subsiste sin embargo el hecho de que, *en conjunto*, los instintos (acompañados de reflejos, de tropismos, de hábitos y de actos inteligentes) permiten al animal y a la especie adaptarse a un entorno, sobrevivir en él, proliferar en él, satisfacer las varias necesidades del organismo. El instinto guía, orienta la acción del animal, de acuerdo con unos esquemas preestablecidos y relativamente rígidos. Mediante el instinto responde el animal a la realidad ambiental, se protege o se defiende de ella. Mediante el instinto puede también utilizarla y hasta transformarla para que responda a sus necesidades. En resumen, cabe conside-

14. O. c., p. 167. El subrayado es del autor.

15. G. VIAUD, o.c., p. 2.

16. H. PIERON, o.c., p. 90.

rar el instinto como el modo de adaptación principal del animal a sus necesidades y a su entorno.

Comparación entre el instinto y la cultura

Lo dicho anteriormente sobre el instinto permite establecer entre él y la cultura una sucinta comparación. En primer lugar, el comportamiento instintivo es esencialmente congénito y no aprendido, mientras que la cultura es necesariamente no hereditaria y aprendida. La oposición entre instinto y cultura es, a este respecto, radical. En segundo lugar, el instinto es endógeno, inscrito pues en cada organismo y no social por naturaleza. No cabe duda de que los comportamientos instintivos son idénticos, o casi, en todos los animales de una misma familia. Pero la explicación debe buscarse precisamente en el hecho de que cada organismo individual está dotado de los mismos mecanismos. La cultura, por el contrario, es de índole social, constituye un bien colectivo, del que participan unos individuos (de una manera, por lo demás, desigual), y que está en cada uno de ellos al tiempo que está también y primordialmente fuera de ellos. En este aspecto, la oposición es asimismo completa.

En tercer lugar, si bien el instinto es una mezcla de reflejos, de tropismos, de actos inteligentes, debemos convenir sin embargo que la cultura descansa, por su parte, en los instintos, se elabora a partir de ellos, completa y afina el instinto. Cabría decir de la actividad humana lo que Viaud decía de la actividad animal: la actividad cultural no se encuentra en estado puro, sino que siempre se entremezcla con ella unos reflejos, unos hábitos, unos impulsos y unas actividades instintivas. Desde este punto de vista, la cultura y el instinto se parecen.

Finalmente, y éste es el punto al que queríamos llegar, *la cultura desempeña en el hombre la misma función de adaptación a sí mismo y al entorno que el instinto desempeña en el animal*. Mediante el instinto responde el animal a la realidad ambiental y la controla. Mediante la cultura toma contacto el hombre consigo mismo, con su medio físico y social; mediante esa cultura ejerce un control sobre sí mismo, sobre sus sentimientos, sus necesidades, sus impulsos, y por medio de ella manipula las cosas y los seres y los somete a sus propias necesidades y fines. Ya en los vertebrados superiores el instinto va acompañado de actos inteligentes y espontáneos. En el caso del hombre, el instinto ha re-

trocedido, se ha habilitado frente a los progresos de la inteligencia, de la función simbólica y, por consiguiente, de la cultura.

Cabe, pues, considerar la cultura como el prisma a través del cual percibe el hombre la realidad, prisma utilizado por él para adaptarse a esa realidad y controlarla. De ahí que la cultura sea propia del hombre, por cuanto sólo él puede desarrollar suficientemente la función simbólica y acumular un contingente de símbolos de diversos niveles de abstracción. La cultura, a su vez, permite a cada individuo hacerse hombre, haciendo que se beneficie de las adquisiciones acumuladas antes de que él existiera, adquisiciones que no podían inscribirse en su organismo biológico.

Más allá de lo psíquico y de lo social, o quizá, más exactamente, a través de lo psíquico y de lo social, la cultura afirma su función más fundamental: la de permitir al hombre su humanización.

CULTURA E IDEOLOGIA

La noción marxista de ideología

Antes de concluir el presente capítulo, debemos esclarecer una última ambigüedad, la que puede darse entre la cultura y la ideología. Dicha ambigüedad arranca del hecho de haber sido Karl Marx quien ha introducido el uso generalizado de la noción de ideología en las ciencias sociales. Ahora bien, Marx prestó a su noción de ideología una considerable extensión al tiempo que una significación equívoca. En primer lugar, el término en cuestión fue empleado por Marx en un sentido tan amplio que acabó, prácticamente, por abarcar el conjunto de lo que actualmente se da en llamar la cultura. En *La ideología alemana*, habla de “la moral, la religión, la metafísica y el resto de la ideología”. El resto de la ideología es, en particular, el derecho, la política, las ideas, las representaciones y la conciencia que los hombres tienen de las cosas y de la sociedad, y también la lengua, que sirve para introducir toda esa “producción” espiritual o mental en el pensamiento y en la conducta¹⁷.

Marx ha utilizado esa misma noción de ideología en el prefacio a la *Crítica de la economía política*, en el que puede leerse que la ideología abarca “las formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas, filosóficas”, y en el que, a juzgar por el contexto, la ideolo-

17. Karl MARX, *Idéologie allemande*, según las *Oeuvres philosophiques de K. Marx*, traducidas por J. Molitor, Alfred Gostes éditeur, París 1937, vol. 6, en particular las p. 156-158. Versión castellana: *La ideología alemana*, Ed. Grijalbo, Barcelona 1970.

gía se extiende también a la ciencia¹⁸. En resumen, la ideología de Marx abarca, según la expresión de Georges Gurvitch, “todas las obras de civilización”¹⁹.

Pero, simultáneamente, la noción de ideología reviste en Marx una connotación netamente peyorativa, connotación que ya poseía antes de él, como ha subrayado Gurvitch, pero que fue amplificada y profundizada por Marx. Norman Birnbaum basa esta connotación peyorativa en el hecho de que “la concepción marxista de la ideología no puede comprenderse sin una referencia a las nociones de alienación, de “reificación” y de mistificación... La misma ideología no es más que una parte del proceso general de la alienación por la que los productos de la actividad humana escapan al control humano y reinan sobre los hombres, aunque sin ser considerados como encarnación de su vida y de sus trabajos. La “reificación” es el proceso por el que se atribuye a las cosas una existencia independiente de sus creadores (ilustrado en el fetichismo de la mercancía). La atribución de una existencia real a los productos del pensamiento constituye la mistificación... En la sociedad de clases, la clase que controla los medios de producción controla asimismo los medios de la producción ideológica”²⁰. En *La ideología alemana*, K. Marx había explicado que “las ideas de la clase dominante son, en todas las épocas, las ideas dominantes; es decir, la clase que es la potencia *material* dominante. La clase que dispone de los medios de la producción material dispone simultáneamente y por esto mismo de los medios de la producción espiritual, de modo que, por regla general, también están sometidas a ella las ideas de quienes carecen de los medios de la producción espiritual. Las ideas dominantes son simplemente la expresión ideal de las condiciones materiales dominantes; esas mismas condiciones materiales dominantes tomadas como ideas”²¹. La ideología, en definitiva, es, pues, la conciencia y la representación que la clase dominante se forja de la realidad, de acuerdo con su posición y sus intereses, conciencia y representación de las que no pueden por menos de impregnarse todos aquellos que “carecen de los medios de la producción espiritual”, dada su alienación respecto a los medios de la producción

18. *Oeuvres de Karl Marx*, “Bibliothèque de la Pléiade”, Gallimard, París 1963, vol. 1, p. 273.

19. Georges GURVITCH, *La vocation actuelle de la sociologie*, PUF, París 1963, vol. p. 285.

20. Norman BIRNBAUM, *L'étude sociologique de L'idéologie (1940-1960)*, colección “La sociologie contemporaine”, vol. IX, Basil Blackwell, Londres 1962, p. 113.

21. O.c., p. 193.

material. De ahí que la ideología sólo pueda ser una “falsa conciencia” de la realidad, tamizada, viciada en su base, alienante y mistificadora, una “concepción errónea de la historia humana”, un “opio del pueblo”.

Formulada por Marx con firmeza, si no con claridad, e inherente a una obra destinada a ejercer una profundísima influencia sobre el pensamiento moderno, la noción de ideología conoció el éxito. Demasiados éxitos quizá. Tras haber identificado trece sentidos diferentes atribuidos al término “ideología” por el propio Marx y por la tradición marxista, Gurvitch concluye: “Es innegable, a nuestro juicio, que la sociología marxista habría de operar una selección entre esos trece sentidos del término “ideología”. En caso contrario, ese término corre el riesgo de perder su valor científico”²².

Definición de la ideología

No pretendemos transcribir aquí la historia del concepto “ideología” desde Marx. Semejante empresa nos llevaría demasiado lejos²³. En líneas muy generales, cabe resumir esa historia diciendo que, al margen de la tradición marxista, se ha intentado, de un lado, prestar al concepto en cuestión un sentido más restringido, que considera la ideología como un elemento de la cultura, y no como un sinónimo de la misma; y se ha procurado, de otro lado, suprimir el sentido peyorativo atribuido a esta noción durante tanto tiempo, sentido que sigue conservando en el lenguaje corriente, como también en algunos escritos científicos o filosóficos.

A partir de los estudios más recientes, empíricos y teóricos, sobre la ideología, particularmente los de Fernand Dumont²⁴, puede afirmarse que los sociólogos contemporáneos suelen utilizar este término para designar *un sistema de ideas y de juicios, explícito y generalmente estructurado, que sirve para describir, explicar, interpretar o justificar la situación de un grupo o de una colectividad, y que, inspirándose ampliamente en unos valores, propone una orientación precisa a la acción histórica de ese grupo*

22. G. GÜRVITCH, o.c., vol. II, p. 287-288.

23. El lector encontrará los principales elementos de esta historia en el estudio, muy condensado sin embargo, de Norman BIRNBAUM, o.c.

24. Cf. en particular sus dos artículos *Notes sur l'analyse des idéologies*, en “Recherches sociographiques”, vol. IV (1963), No. 2, p. 155-165, e *Idéologie et savoir historique*, “Cahiers internationaux de sociologie”, vol. XXXV, julio-diciembre 1963, p. 43-60.

o colectividad. Así definida, la ideología se parece bastante a lo que W. I. Thomas ha dado en llamar una “definición de situación”, es decir, el modo como una colectividad o unos miembros de una colectividad explican e interpretan la situación actual de la misma y atribuyen una significación a esa situación. Pero, a la noción de “definición de situación”, debemos añadir en particular tres elementos implicados en nuestra definición:

- 1.º La ideología reviste una forma bastante sistemática, coherente, organizada, por el hecho de ser explícita y verbalizada. Asume así el carácter de una “doctrina”, en la aceptación más amplia de la palabra. Esa sistematización exige que unos aspectos de la situación sean puestos de relieve, que un acento particular recaiga sobre determinadas vinculaciones entre los elementos integrantes de esa situación, hecho que confiere a la ideología lo que F. Dumont ha dado en llamar su sincretismo²⁵.
- 2.º La ideología se refiere abundantemente a unos valores, en los que se inspira y a los que reorganiza en el esquema mental por ella formulado. F. Dumont dice que cabría considerar la ideología como “la racionalización de una visión del mundo (o de un sistema de valores)”²⁶.
- 3.º La ideología posee una función conativa, impulsa o insta a una colectividad a la acción, o, por lo menos, la orienta proponiéndole unos objetivos y unos medios.

La ideología en la cultura

En el sentido más preciso que acabamos de atribuirle, la ideología no es ya la totalidad de la cultura, sino sólo un elemento de la misma. Tampoco está necesariamente vinculada a la sociedad global, como pretendía Marx, quien hacía de la ideología el producto de una clase social dominante. Cabe pues hablar de la ideología de un grupo reducido o parcial (partido político, sindicato de trabajadores, ejército, profesión, etc.), tanto como de la ideología de una sociedad global (nación, país, etnia).

Pero, aun cuando la ideología no pase de ser un elemento de la cultura, sí podemos considerarla como un elemento singularmente importante de la misma, como “su verdadero núcleo”, según expresión de Dumont²⁷. La ideología, en particular, es una especie de sociología de primer grado o sociología natural para

25. *Idéologie et savoir historique*, p. 50.

26. *Notes sur l'analyse des idéologies*, p. 163.

una colectividad dada. En la ideología, la colectividad se forja una representación de sí misma, se otorga a sí misma una interpretación de lo que ella es y explicita sus propias aspiraciones. Inspirándose a un tiempo en determinados valores y en determinados elementos de la situación, entre los que procura establecer una vinculación, e inspiradora a su modo de modelos culturales, de sanciones y de símbolos, la ideología goza ciertamente, en la cultura, de una posición privilegiada. De ahí el creciente interés que cabe observar en la sociología contemporánea por el estudio empírico de las ideologías. A través de las ideologías, el sociólogo accede directamente a una perspectiva subjetal sobre la colectividad, que puede por esto mismo servirle de punto de partida para su propio análisis y evidenciarle las fuentes y los agentes principales del cambio social, como veremos en otro capítulo. Nos hallamos pues muy lejos de la concepción marxista de la ideología como falsa conciencia de la realidad.

La noción de ideología que acabamos de exponer da por supuesto que la ideología no es necesariamente conservadora ni necesariamente radical. A juicio de Marx, la ideología, secretada por la clase dominante, es conservadora por definición. Resulta un tanto paradójico el hecho de que, con harta frecuencia, se haya asimilado luego la ideología a un pensamiento radical o revolucionario. Creemos nosotros que la ideología, tal como acaba de ser definida, puede ser radical o conservadora, extremista o moderada, totalitaria o liberal; puede proponer unos cambios o preconizar la preservación del *statu quo*. Su contenido y la orientación por ella propuesta en nada afectan a su naturaleza, según hemos intentado definirla y explicitarla.

Lo más importante, sin embargo, radica en el hecho de que la ideología procura siempre provocar, mantener o salvaguardar una unanimidad; unanimidad de representación, de motivación, de acción. No siempre lo logra, y hasta cabe decir que generalmente no lo consigue. La ideología es a menudo principio de división, fuente de conflictos en el seno de una colectividad y entre dos o más colectividades. Este es el punto en que la ideología se distingue más de los valores y de la cultura, y aparece claramente como un elemento de esta última: la ideología lleva en sí una *voluntad* de unanimidad, mientras que la cultura y los valores exige un consenso en cierto modo natural, consenso del que cabría decir que "se da por supuesto". La ideología cobra pues, en el seno de la cultura, un sesgo más racional, más explícito y también más militante que los modelos y los valores. Constituye como un "nú-

cleo" sólido y firme en medio de la pulpa, más blanda y menos apretada, de la cultura.

Este sucinto análisis de la ideología nos ha permitido pues delimitar otro aspecto del sistema cultural y de la influencia que éste ejerce sobre la orientación de la acción. La totalidad de la cultura es orientación de la acción, y la ideología es ese sector de la cultura que propone una orientación más explícita, más voluntaria y menos ambigua de la acción.

6. La Cultura y el Desarrollo de la Personalidad*

W. J. H. Sprott

Ya que hay, para no mencionar otros, un riguroso argumento para sostener que sólo existimos como personas a causa de nuestras interacciones sociales, se aceptará en seguida que la clase de persona que llegaremos a ser estará en gran medida determinada por la cultura en la que nos educamos. Como hemos dicho anteriormente, es un error pensar en la “persona” como en una estructura prefabricada que espera en el nacimiento ser construido, bien o mal, por los adultos que la tienen a su cargo. Antes de los más tempranos contactos de una criatura con otros seres humanos, ésta simplemente no existe en absoluto como “persona”.

La manera en que nuestras personalidades son conformadas por las culturas en las cuales participamos es, con todo, sumamente complicada, y para ocuparnos de ella necesitamos dos modelos. En primer lugar podemos pensar en la cultura como un sistema fijo de comportamiento aceptado al cual el recién llegado debe ajustarse y desempeñar su papel, para el cual el niño deberá ser entrenado. Aunque la cultura se halla por supuesto en continuo cambio unas veces muy lento, otras muy rápido, podemos sin embargo imaginarla como una estructura relativamente estática que se enfrenta al nuevo miembro de la sociedad, y decimos que éste “se ajusta” a ella. Debemos analizar el concepto de cultura y hacer de esta manera más preciso nuestro modelo, ver los tipos de características que deben ser adquiridas, y descubrir cómo se efectuaría el entrenamiento.

Sin embargo, la cultura misma es una abstracción que hacemos a partir del intercambio social real. Por lo tanto debemos hacer uso de otro modelo que presenta a los actores de la cultura

**Introducción a la Psicología Social*. Buenos Aires: Paidós, 1968. c. IX, pp. 197-207.

en relaciones dinámicas unos con otros. Esto implica en realidad un análisis más amplio de la cultura misma.

Veremos claramente la finalidad de esto si tomamos un ejemplo. Supongamos que es culturalmente aceptable que los padres traten a sus hijos con gran solicitud, que les den alimentos toda vez que los pidan, que no los fuercen a disciplinarse más de lo apropiado a su capacidad de controlarse y en general que los amparen de tal manera que el sentimiento de inseguridad se reduzca al mínimo. Se sostiene que la personalidad resultante será diferente de lo que hubiese sido si se le hubiese prestado menos atención. Este argumento se basa en parte en estudios clínicos de personas inadaptadas de nuestra propia cultura, y en parte en consideraciones psicológicas generales que son más o menos confirmadas por observaciones realizadas en la vida cotidiana.

La observación clínica de los psicoanalistas ha confirmado la afirmación de que lo que sucede en la infancia tiene profundos efectos en la vida adulta. Lo que esto agrega a la observación del sentido común es que no debemos pensar en los niños pequeños como en meros bultos que no registran sino una pequeña cantidad de los hechos que suceden a su alrededor; debemos más bien considerarlos en términos que acordamos que son apropiados para niños y adultos.

Los niños y los adultos se sienten seguros cuando confían que sus necesidades serán satisfechas. Tienen un sentimiento de autovalorización, un sentimiento de que otra gente los aprecia, etc. Si por el contrario se les niega sistemáticamente atención, se les frustra en la satisfacción de sus deseos, y se topan continuamente con rechazos, quedan resentidos. Pueden “manifestar mal genio”, pueden ser acobardados, pueden volverse taimados, pueden adoptar una política de evasión o simplemente volverse apáticos. Esta es por cierto la experiencia común y el “sentido común”. Ahora bien, todo lo que se dice de los niños acerca de que pueden manifestar abiertamente su sentimiento de seguridad, o su sentimiento de ansiedad, parece ser cierto respecto del recién nacido que no puede expresarse.

Si esto es así, y parece haber evidencias que lo apoyan, entonces si un cierto método del cuidado del niño es bastante uniforme en una sociedad, se puede esperar que tenga su repercusión en el tipo de persona considerado “natural” o “normal” en esa sociedad.

Esta hipótesis tiene implicaciones de largo alcance. Los niños (distintos de los recién nacidos), los adolescentes, los adultos, y los hombres y mujeres de edad mayor, son los actores de la cultu-

ra. Esta no es nada sino lo que de su conducta tenga aprobación social y sea reconocido como la "cosa hecha". Por supuesto, hacen enormes cantidades de cosas que son culturalmente neutrales, aunque lo que es culturalmente neutral variará de una sociedad a otra. Cuando se comportan de acuerdo con lo que generalmente se espera de cualquier miembro de la sociedad que se halle en su situación, están trazando, o representando, un fragmento del "patrón cultural". Por lo tanto, si el tratamiento recibido en la infancia determina parcialmente la perspectiva del adulto hacia la vida, ¿no significa esto que el tipo de cultura que estos adultos representen (*act out*) se hallaría parcialmente determinado por los métodos del entrenamiento infantil en boga en esa cultura? Lo que se sugiere es que existe una coherencia psicológica en los patrones culturales. Dado el tratamiento general de recién nacidos y niños, otras características culturales se vuelven inteligibles. O bien, para expresarlo de otra manera más precisa, si la crianza de los niños es tal y cual, entonces ciertas características culturales son sumamente improbables. Si los recién nacidos de una cultura como la de los Mundugomor¹ han sido tratados por sus madres con alguna hostilidad, de modo que sólo luchando han alcanzado sus fines, no se puede esperar de ellos que sean adultos pacíficos y cooperadores. Toda su experiencia se halla en contra de esto. Es probable que su propia técnica, y lo que esperan de otros los conduzcan a apreciar un patrón cultural que tenga alguna relación inteligible con aquello que han vivido.

Este tipo de estudio es relativamente nuevo, y en el capítulo siguiente discutiremos algunas de las teorías que se han presentado. En éste usaremos el otro modelo — la estructura cultural que enfrenta al nuevo miembro, que debe ser entrenado para desempeñar su papel en ella.

"En último análisis", dice Linton², "las culturas no son más que las respuestas repetidas organizadas de los miembros de una sociedad". Es obvio que esto es una construcción mental sumamente abstracta. Las configuraciones de comportamiento socialmente aceptadas son realmente ejecutadas en tantas y tan distintas maneras como ejecutores haya. Ningún hombre se quita su sombrero ante una dama exactamente de la misma manera que otro, ni como él mismo lo hará en una próxima ocasión. Ningún

1 Mead, M., *Sex and Temperament in Three Primitive Societies*, 1935. (Versión cast.: *Sexo y temperamento*, Buenos Aires, Paidós, 1961.)

2 Linton, R., *Cultural Background of Personality*, Kegan Paul, 1947, página 4.

sacerdote aplicado realiza con precisión los mismos actos rituales. Ningún vendedor vende sus géneros exactamente de la misma manera que otro, aun cuando ambos trabajen con la misma mercadería. Sin embargo, podemos considerar a “quitarse el sombrero ante una dama”, como el comportamiento culturalmente esperado de los hombres en una cultura, a ciertas acciones como cosas “correctas” que un sacerdote debe hacer en ciertos contextos y a cierta conducta como apropiada para los vendedores.

Para hacer frente a este contraste entre las variedades reales de ejecución y la subyacente similitud del patrón, Linton³ propone los términos de “cultura real” y “construcción cultural” “La cultura real de una sociedad consiste en el comportamiento real, etc., de sus miembros”.

En una situación culturalmente definida esto constituirá límites de conducta, siendo aceptable lo que cae dentro de ellos, y repreensible o ineficaz, o ambos, lo que cae fuera. La “construcción cultural” es el “tipo ideal” de conducta que crea el científico mediante un proceso de abstracción a partir de la “cultura real”.

Es una norma algo indefinida; indefinida porque nadie tiene una clara imagen de ella, y “norma” porque existe un “deber” vinculado a ella.

Un patrón cultural no es pues una camisa de fuerza que imponga identidad de comportamiento a todos los miembros de la sociedad. Cada uno desempeña su papel en su propio estilo particular. Esto nos lleva al problema de las diferencias individuales. “Todo hombre es en ciertos aspectos (a) como todos los otros hombres, (b) como alguno de los otros hombres, (c) como ningún otro hombre”⁴. Esto es bastante evidente. Toda criatura es “como ninguna otra criatura”, y al nacer se halla inmediatamente en contacto con hombres y mujeres que no son como otros hombres y mujeres. Las diferencias entre personas son tomadas en cuenta, pero se presenta una dificultad. Consideremos el caso simple de una criatura y su madre. Puesto que ella es diferente de todas las otras madres, manipulará a su hijo según su propia y única manera — en rigor eso es parte de lo que significamos cuando decimos que es diferente de todas las otras madres. Si da a luz mellizos idénticos, se comportará con cada uno de manera única, de modo que comenzarán a vivir con tratos *distintos*. De esta manera, una gran parte de la diferencia entre la gente se debe al trato diferente que han recibido de su madre; ahora podemos

³ *Ibid.*, pág. 28.

⁴ Kluckhohn, C. (ed.), *Personality*, pág. 35.

agregar a su padre, y, en verdad a cualquier persona con la cual hayan tenido contacto. ¿Podemos por lo tanto decir que todos comienzan siendo iguales, pero reciben tratos diferentes? De ninguna manera. En primer lugar, se dejaría sin explicar en su esencia la diferencia entre los adultos, y en segundo lugar existen pruebas de que ciertas características psicológicas están parcialmente determinadas de manera ingénita. Por supuesto, esta última evidencia es más fuerte respecto de la capacidad intelectual, pero aún en este caso, como hemos visto, es completamente imposible fijar en cualquier ejecución, la proporción de vida a la constitución innata, y la debida a la experiencia al entrenamiento.

Con todo, es sumamente claro que la capacidad y temperamento de un hombre han sido influidos por sus contactos sociales, en el sentido de que, si estos contactos hubieran sido diferentes, su capacidad y temperamento también habrían sido probablemente diferentes. Parecería que, si uno se imagina todos los ambientes sociales posibles, los límites de la variación se hallarían fijados por la constitución inicial del individuo. En el presente no tenemos medios para descubrir cuáles son esos límites. "La constitución inicial" es por tanto una categoría residual. Debe concebirse como una potencialidad indefinida, en la cual todos los recién nacidos difieren, con la posible excepción de mellizos idénticos (y aun aquí la vida intrauterina puede ser un factor diferenciante). Es una categoría residual porque lo que en sustancia decimos es lo siguiente: Todas las diferencias entre los niños cuyo origen no podemos rastrear en el medio social deben hallarse desde el comienzo.

No partimos con un conocimiento de la constitución inicial y luego observamos el papel que el medio social ejerce sobre ella; comenzamos con el recién nacido en relación social y recurrimos a la constitución inicial cuando no podemos contar una historia más verosímil.

De esta manera nace la criatura con sus singulares pero desconocidas potencialidades, e inmediatamente se encuentra con adultos y niños, cada uno con su singular individualidad, que a su vez se debe a su experiencia singular, y que surge del encuentro de su constitución singular y de su singular medio social.

Esto en cuanto al niño recién nacido. Enfrentándolo se halla el "patrón cultural". A fin de poner algún orden formal en esto, Linton y otros autores utilizan los siguientes conceptos: *Status*, *rol*, *pauta de personalidad básica*.

Lo que realmente tenemos son personas que se comportan de una manera manifiesta o no manifiesta (es decir, el comportamiento para el cual usamos lenguaje corporal, y comportamiento para el cual usamos lenguaje mental). Nos interesan las líneas de comportamiento verbal en tanto que sean culturalmente aceptables. Este comportamiento se centra alrededor de ciertas posiciones en la sociedad. Existen comportamientos apropiados a los niños, un comportamiento apropiado para los hombres, un comportamiento apropiado para las mujeres, etc. Estas posiciones han sido denominadas status, y la conducta apropiada a cada status, es el rol. Sin embargo, los status no son todos del mismo orden. y Linton⁵ distingue entre *status adscrito* y *status adquirido*.

Los primeros "se asignan a los individuos sin tener en cuenta sus diferencias innatas o capacidades". Todo individuo es una criatura en algún estadio de su carrera, y si sobrevive alcanza los status de "niño", y a su debido tiempo, de adultez y ancianidad. Casi todos somos varón o mujer, marido o esposa, padre o madre, etc. Toda cultura adscribe a estos status un cierto rol para las personas que lo ocupan.

Los status "adquiridos" son aquellos que no se alcanzan por algún proceso natural. Son especializaciones que "se hallan abiertas para ser llenadas mediante la competencia y el esfuerzo individual". Existen ciertos status en todas las sociedades que son lo que Linton llama "adscriptos". Los status "adquiridos" por el contrario varían evidentemente de sociedad en sociedad; en primer lugar, los trabajos que deben ser realizados por especialistas variarán de grupo en grupo, y en segundo lugar, si todos los hombres de una cierta familia fueran educados para ser sacerdotes, el status estaría "adscripto" a ellos, en tanto que si los sacerdotes fueran elegidos porque se estima que tienen ciertas características, entonces ese status sería adquirido por ellos.

Existen pues, status adscriptos sobre una base biológica y status adquiridos mediante el esfuerzo. Estos además definirán los status adscriptos en una sociedad con diferencia de clases, y pueden determinar en gran medida la accesibilidad a status que son adquiridos. Así, un niño de la "clase alta" tendrá un status y su rol diferente en muchos aspectos del de un niño de la "clase baja". También tiene más posibilidad de adquirir status de Juez o de Arzobispo, si lo deseara, que un niño de nivel de "clase más baja" en la jerarquía.

⁵ *The Study of Man*, Appleton Century, 1936, pág. 115.

Quedan algunos puntos más para ser notados. Es obvio que cualquier individuo dado puede ocupar varios status a la vez y sucesivamente. Dependerá de los propósitos del estudio la medida en que se diga que el individuo está desempeñando un rol múltiple o singular en un momento dado. Un gerente de banco en acción está desempeñando los roles de adulto, de varón de la clase media, y de gerencia de banco, en la medida en que los aprendió. Se puede separar, como se haría si se quisiera decir que el individuo estaba desempeñando adecuadamente el rol de gerente de banco en cualquier momento, pero que manifestó ciertos rasgos en el lenguaje o en la conducta no aceptados como característicos de los varones adultos de la clase media. La sucesión de roles no presenta ninguna dificultad. Cuando deja su oficina, el hombre de negocios puede desempeñar el rol de deportista en el club, de padre en su hogar, y de masón en la logia, en el curso de una noche. Al hacer esto estará influido por algo que no hemos aún mencionado.

Como hemos visto, los roles en una sociedad son pautas abstractas de conductas a las cuales se aproxima la conducta real de las personas que ocupan los status pertinentes. Los miembros de una sociedad, sin embargo, formulan en sus mentes y en la conversación versiones verbalizadas de "roles ideales", que son pautas de conducta que deberían ir con ciertos status. En el caso de status que implican habilidades especializadas, los roles que como observadores abstraemos del comportamiento que observamos pueden ser meramente semejantes a ese comportamiento; es decir, la extensión de los límites para ser lo que sea, será muy pequeña. Asimismo, si fuéramos a pedir una explicación verbal de la ejecución "ideal", no sería muy diferente del rol que hemos abstraído o de la ejecución real que hemos observado. Esto no siempre se mantiene en roles de un orden más general, tales como los de padre o madre, hijo o hija. Observamos a los padres comportándose como tales y todos se comportan de distinta manera; existe, sin embargo, una cierta pauta general de conducta que parece esperarse de los padres; este es el "rol" que construimos a partir de la observación. Parece ser, sin embargo, que el padre "ideal" de quien se habla no se ve por ninguna parte, a pesar de lo cual el rol ideal de ninguna manera deja de tener su influencia. Los padres pueden abstenerse de ciertas acciones pensando en el padre ideal que "deberían" ser. Los roles "ideales" pueden producir sentimientos de culpa en quienes se separan demasiado de ellos. Pero lo que el psicó-

logo social debe tener presente es que debe verificar sus conceptos de los "roles" observando el comportamiento real, y no confiar en la versión verbalizada que puede hallarse muy lejos de los hechos.

Finalmente debe observarse que los status son recíprocos, en el sentido de que el rol de cada status provoca como respuesta el rol de algún otro status. El rol de niño provoca respuestas apropiadas que son los roles de "otros niños de la misma edad", de "niños mayores", de "niños menores", de "padre", "madre", "adulto", etc. El rol de empleado tiene su recíproca en los roles de empleador, compañero de empleo, estudiante de psicología industrial, etc.

El conocimiento de lo que hay que hacer y de lo que hay que esperar es lo que contribuye a una vida social tranquila. Se trata, en realidad, de una versión del "marco de referencia" que hemos visto anteriormente.

Una de las características de nuestro tiempo es la indeterminación y cambio de los roles. Constantemente se oye la indignada exclamación acerca de los niños, empleados y funcionarios públicos: "Uno no sabe qué irán a hacer ahora", seguido de: "Uno no puede decirles nada". Para mucha gente esta es una situación angustiante.

Llegamos ahora al tercer concepto: personalidad básica. Hasta el momento hemos hecho un análisis formal de la cultura, pasando de la conducta real con sus pautas recurrentes a las posiciones de las cuales estas pautas se irradian en la recíproca interrelación de roles. La "personalidad básica" es un modelo algo más abstracto; corresponde aproximadamente a aquello que se trata de indicar con expresiones tales como "un francés típico" o "un buen comanche". Cada francés es diferente de otro francés y también lo es cada indio comanche, pero existe un tipo de personalidad, algo indefinido que se considera "normal", "correcto" y "propio" entre los comanches, muy diferente de cualquier noción que podamos formarnos del francés "típico". Para Linton⁶, "la estructura de la personalidad básica representa la constelación de características de la personalidad que parecerían ser análogas a la extensión total de instituciones comprendidas dentro de una cultura dada".

Este instrumento fue primeramente utilizado por Kardiner y Linton, y en sus manos es un instrumento para el análisis de las

⁶ En Kardiner, A., *The Individual and his Society*, Columbia Univ. Press, 1939, pág. vi.

culturas, en la manera en que se indicó al comienzo de este capítulo y que será discutida más adelante. Como agregado del tipo *básico de personalidad*, característico de una cultura, podemos también tomar de Linton la noción de “personalidad de status”, especie de convalidación del concepto de status - rol. El médico ocupa un status y tiene que desempeñar un rol pero esperamos de él que sea algo más que un mero ejecutor de movimientos. Esperamos que tenga una cierta actitud hacia su tarea y hacia sus pacientes, y ciertos standards de conducta profesionales; este complejo conforma la “personalidad de status” de médico.

El recién nacido se enfrenta con un sistema de status algunos de los cuales debe aprender a ocupar, y con un tipo de “personalidad básica”, en función del cual su educación conspirará inconscientemente para moldearlo. Ante él están ciertas personalidades de status que debe aprender a aceptar. Hasta ahora hemos evitado formular una definición de personalidad. Podemos aceptar la presentada por *Allport* en su *Personality*⁷, en el sentido de que “la personalidad es la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determinan los ajustes singulares del individuo al medio”. El mérito de esta definición es que combina inclusividad con las características de la organización. Es conveniente para nuestros propósitos distinguir, aunque sea aproximadamente, entre aquellos ajustes que son relativamente específicos de ciertas situaciones, y aquellos que son más generales y “aparecen” en todo tipo de circunstancias. El ajuste apropiado a las demandas de una ocupación especializada, por ejemplo, o a las de una no especializada, en cuanto a esto, son más específicas que los ajustes generales que van con la descripción de “agresivo”, “tímido”, “ansioso”, “desconfiado”, etc. El primero es cuestión de un entrenamiento explícito, el segundo es consecuencia de factores más complejos.

En la medida en que uno considere las habilidades de un hombre —manuales, lingüísticas, atléticas, etc.— como ingredientes de su personalidad es bastante claro que diferentes culturas producirán diferentes consecuencias en la personalidad porque implican diferentes grupos de habilidades. Pero es verosímil decir que estas habilidades, que pueden requerir capacidades innatas tales como inteligencia y aptitudes manuales, son relativamente superficiales a la personalidad “real” de sus poseedores. Es perfectamente verdadero que muchas personalidades de “status” implican

⁷ Holt, 1937, pág. 48.

actitudes generales y modos de pensamiento además de las ejecuciones específicas que imponen sus roles, pero la distinción entre las habilidades específicas y las actitudes generales puede apreciarse cuando recordamos que no todos los funcionarios públicos son “típicos” funcionarios públicos, mientras que mucha gente, que no está en la función pública, lo es.

El método adoptado por las sociedades para el entrenamiento de habilidades especiales variará de una cultura a otra, y esto dependerá en parte de la naturaleza de las habilidades involucradas, y del hecho de que sean sagradas o secretas, o se hallen abiertas para ser adquiridas por cualquiera. No proseguiremos aquí con este tema porque estamos más interesados en las actitudes generales y en los modos de pensamiento, como rasgos de la personalidad en los cuales influye el intercambio social.

Sin embargo, debemos hacer dos observaciones. Si se consideran sagradas algunas actividades, y si sólo a unos pocos se les permite aprenderlas, estos hechos, y el método de comunicarlos, pueden tener sus efectos en la personalidad “general” de los iniciados. Pueden ser tratados con reverencia o pueden ser eludidos, y pueden sentir que tienen un poder que otros no poseen. Asimismo, como veremos, la adquisición del status al cual esas habilidades pertenecen puede servir como escape para los descarriados sociales que no han podido adquirir el equipo aceptado de rasgos generales de la personalidad.

La segunda observación es la siguiente. Algunas habilidades simples, que pueden ser todas las requeridas por la mayoría de las personas para vivir una vida normal en una comunidad, pueden enseñarse gradualmente a los niños en la medida en que sean capaces de llevarlas a cabo. Cuando se da este caso, no hay necesidad del status de “educador”, al menos para esas habilidades. Más importante es el hecho de que puede darse al niño un lugar en el trabajo de su familia o de sus parientes. Esto bien puede producir un sentido de responsabilidad que puede hallarse ausente en niños cuyas actividades no tienen absolutamente nada que ver con el trabajo serio de la comunidad. No todos los pueblos primitivos parecen esperar que sus niños emprendan trabajos importantes a una temprana edad, aun cuando pudieran, pero la imposición de tales responsabilidades puede observarse todavía en los más remotos rincones de nuestra propia sociedad urbanizada. Los hijos de pequeños granjeros son a menudo educados para participar en el trabajo de la granja. Se les confían tareas simples pero esenciales, que se hallan bajo su competencia. Una consecuencia

de esto es que son tratados seriamente, y la observación casual parecería mostrar que no sufren tanto esos trastornos que comúnmente se consideraban “naturales” en el período de la adolescencia.

Por el contrario, cuando las cosas que hacen los adultos y las cosas que se espera que sepan tienen tales características que requieren un entrenamiento especializado, el niño es sacado de su casa durante diversos períodos, entra en una sociedad nueva y especialmente estructurada durante horas, casi todos los días, o durante meses, y así se presentan situaciones sociales que no pueden sino influir en su personalidad. En una cultura con tales características, las cosas que hacen los niños son distintas de las que hacen los adultos, y esto contribuye a crear un abismo entre ellos. Por supuesto, la manera en que esta tensión se manifieste variará con las circunstancias. Pueden enseñarse al niño cosas más actuales que las que el padre conoce. El padre puede disgustarse por la falta de progreso de su hijo. El orgullo, la desilusión, el incentivo, la envidia y la nostalgia pueden colorear la relación entre padres e hijos, de manera que es posible no encontrar cuando el niño pasa lentamente de desempeñar sin pericia pequeñas tareas a que se le confíen instrumentos cada vez más importantes, sin tener que abandonar el hogar familiar.

Así, la adquisición de una habilidad como tal puede no hacer una profunda impresión en la personalidad, pero pueden ser significativas las circunstancias en las cuales es adquirida.



La célèbre actrice Gloria Swanson, en un memorable arte fotografico de 1936.

7. Funcionamiento de la Personalidad en la Sociedad y la Cultura *

Edwin Hollander

Hablar de personalidad es un modo de referirse a la singularidad de cada individuo. No es posible determinar en qué medida la cultura de una sociedad plasma la personalidad individual. Sin embargo, existe acuerdo general acerca de que las características distintivas de una persona se hallan inextricablemente vinculadas con la sociedad en la cual vive. Esta relación surge en forma directa del hecho de que la personalidad se desarrolla como una función de la adaptación social. El equilibrio que es preciso permanentemente mantener entre las necesidades individuales y los requerimientos sociales es fundamental en este proceso.

Con respecto a la interdependencia del individuo y la sociedad, Kluckhohn y Murray [1948] dicen:

...en tanto que animales sociales, los hombres deben adaptarse a una situación de interdependencia con otros miembros de su sociedad y de los grupos existentes en ella, y en tanto que animales culturales deben adaptarse a las expectativas definidas tradicionalmente. Todos los hombres nacen desvalidos en un mundo inanimado e impersonal que encierra innumerables amenazas para la supervivencia; la especie humana perecería si se renunciase a la vida social. La adaptación humana al ambiente externo depende del apoyo mutuo que es la vida social... (pág. 36).

En este capítulo nos ocuparemos en particular, del modo en que la personalidad individual recibe la influencia de los procesos sociales y, a su vez, influye sobre ellos. Puesto que la personalidad consiste en conductas manifiestas, así como en estados psicológicos subyacentes, no solo dirigiremos nuestro interés hacia los modos típicos de respuestas que un individuo exhibe frente a

**Principios y métodos de Psicología Social*. Buenos Aires: Amorrortu, 1978 (capítulo 10), pp. 281-90.

otros, sino también hacia las actitudes y valores que forman parte de su campo psicológico.

Algunas definiciones de la personalidad

El concepto de personalidad es tan amplio que resulta muy difícil definirlo con precisión. Se han formulado, por cierto, muchas definiciones de la personalidad, a partir de los orígenes del término en la palabra griega *persona* o máscara [véase G. W. Allport, 1937]. Uno de los problemas fundamentales se refiere al desarrollo de la personalidad y a la medida en que el ambiente social condiciona sus cualidades, al margen de las tendencias del organismo. Murphy [1947], por ejemplo, considera que la estructura de la personalidad surge de un complejo proceso "biosocial". No es fácil, por lo tanto, establecer dónde terminan estas tendencias individuales biológicas y fisiológicas y dónde comienzan las influencias sociales, pues resulta imposible observarlas totalmente aisladas. Al resumir este punto, Linton [1945] afirma que "el principal problema implicado en la definición de la personalidad es el de la delimitación. El individuo y su ambiente constituyen una configuración dinámica, cuyas partes están todas estrechamente interrelacionadas y en constante interacción, de modo que se hace muy difícil trazar líneas demarcatorias" (pág. 84).

Según Kluckhohn y sus colegas, en ciertos aspectos los seres humanos son semejantes a todos los demás; en otros, semejantes solo a algunos, e incluso con respecto a ciertos rasgos, diferentes de todos [1953, pág. 53]. En la primera categoría podemos incluir algunas de las necesidades humanas básicas de supervivencia. En la segunda, las amplias similitudes culturales entre los individuos que, por ejemplo, hablan un mismo idioma. La tercera categoría se ocuparía de las diferencias *escrupulosamente definidas* que promueven la individualidad. Este último elemento entra claramente dentro del ámbito de la personalidad. Con el fin de elaborar una definición, podemos considerar a esta última como la suma total de las características de un individuo que hacen de él algo único. De cualquier modo que se defina la personalidad, depende, en tanto concepto, de una firme tendencia a concebir a los individuos como el *locus* fundamental de su propia conducta. Tal es la esencia de la "individualidad" percibida. Krasner y Ullmann [1965] han expresado del siguiente modo esa tendencia: "Al parecer, si un observador no conoce los antecedentes de una conducta, la atribuye a la persona, mientras que si posee conocimien-

to o control, se inclina a considerarla como algo superficial. En nosotros (...) está arraigado el concepto de que las personas deben ser responsables de la creación de su propia conducta...” (pág. 270).

Niveles y aspectos de la personalidad

Toda definición de la personalidad alude a las características distintivas de un individuo, ya sea en el plano de la conducta o como estados psicológicos. La gente asigna importancia a estas diferencias individuales, y el individuo mismo, por lo común, tiene sentido de su propia identidad en términos de su concepto de sí mismo. Podemos, por consiguiente, hacer otro tipo de distinción con respecto a las manifestaciones externas de las cualidades de la personalidad y a su funcionamiento interior, caracterizándolos respectivamente como el nivel *externo* y el nivel *interno* de la personalidad. La permanencia de la personalidad posee, asimismo, distintos aspectos: es *dinámica*, en el sentido de que permite el cambio, y es *consistente*, en tanto suministra continuidad en el tiempo.

El nivel externo de la personalidad está representado por las conductas típicas de un individuo y por el modo en que éste influye sobre otras personas con relación a lo que se denomina su “valor de estímulo social”. Dichas conductas pueden ser “expresivas” de sentimientos, o corresponder más bien a la naturaleza de las cualidades de “desempeño”. Es interesante, por ejemplo, percibir las peculiares características expresivas de la notación musical de tres grandes compositores, como aparecen reflejadas en la figura 7-1 (con independencia del mérito reconocido de sus obras). Si bien la conducta expresiva de este tipo puede poner de manifiesto algunas cualidades de la personalidad, no alcanza a expresar toda la riqueza de los estados psicológicos subyacentes, ni revela gran cosa acerca de las cualidades de desempeño. En suma, el hecho de que un compositor utilice la audaz notación expresiva de un Beethoven no lo eleva a la altura del músico alemán.

Los rasgos intrapsíquicos del individuo —incluyendo sus actitudes y valores, sus intereses y motivos adquiridos en el campo psicológico— representan un conjunto de interrelaciones en el nivel interno. En general, se supone que estos dos niveles deben armonizar entre sí, de modo que el comportamiento del sujeto manifieste una adecuada “integración” entre ambos. Así, a aquellos sujetos que parecen comportarse de una manera pero que,



I



II



III

Figura 7-1. Notación musical de tres compositores: 1, Mozart; 2, Bach; 3, Beethoven. (Tomada de Wolff, 1943)

según se percibe, están motivados de otra, se los juzga aviesos. El funcionamiento de la personalidad puede examinarse en uno de estos niveles o en ambos. En el primer caso, la técnica fundamental es la observación de la conducta. En el segundo, pueden utilizarse escalas de actitud o tests proyectivos para descubrir las disposiciones subyacentes. Sin embargo, los resultados a que se llega siguiendo una de estas líneas de estudio de ningún modo son congruentes con los que se obtienen con la otra. Por ejemplo, el hecho de que una persona se comporte de modo "dominante" puede o no revelar con justeza sus cualidades menos aparentes. Quizá se infiera, en forma errónea, que posee una opinión elevada de sí misma, cuando en realidad puede ocurrir lo contrario: es probable que solo procure compensar un sentimiento de inferioridad.

Además, dos individuos pueden estar igualmente motivados o adoptar actitudes similares, pero comportarse de manera muy distinta, como observamos en otro capítulo. Nuestro modo de actuar se halla determinado, en gran medida, por la interacción social y por la situación en la que esta se produce. La personalidad tiene un aspecto dinámico a causa de que los seres humanos llevan consigo los efectos del aprendizaje. Si bien la psicología social reconoce que en distintas situaciones subsisten aspectos estables de la personalidad, puede haber cambios —y de hecho así ocurre— como resultado de nuevas experiencias. Cuando un individuo se halla ante una situación o una identidad radicalmente nueva, ya sea a causa de contraer matrimonio, de progresar en su educación, de realizar viajes prolongados, de afrontar situaciones adversas o de otras experiencias profundas, es posible que varíen tanto su enfoque como la tendencia de sus respuestas. Aun el paso de una situación social a otra, como observamos en relación con el concepto de rol, implica una alteración de su conducta, aunque solo sea de modo transitorio.

Sin embargo, cabe sostener, al mismo tiempo, que la personalidad es consistente. Todas las personas presentan un modo característico de enfocar el mundo, de manejar la frustración y de perseguir ciertas metas de largo alcance en la forma de valores. Tal vez lo más acertado sea considerar a los valores como elementos del campo psicológico de un individuo menos susceptibles al cambio. Al respecto, George Kelly [1963] concibe la personalidad como un modo de construir el mundo, incluyendo la percepción de uno mismo en relación con aquel. En otros términos, podemos decir que la personalidad incluye procesos cognitivos

estables que dan origen a un “estilo” característico. Es así como, aun después de cierto lapso y de haber atravesado experiencias nuevas, los demás siguen viendo en alguien al “mismo viejo tipo de siempre”.

Un esquema de la personalidad

Como hemos visto, la personalidad está formada por conductas externas que afectan a los otros, así como por rasgos internos relacionados con la disposición del individuo hacia el mundo. Distinguiremos ahora las conductas externas, que constituyen *respuestas típicas*, de las *relacionadas con roles*. La cualidad interna y menos visible de la personalidad puede ser concebida como un *núcleo psicológico*.

En la figura 7-2 hemos representado esquemáticamente esas distinciones a manera de anillos concéntricos. Este diagrama es útil para comprender la estructura de la personalidad y las relaciones entre sus componentes, aunque no debe considerársele como una “imagen” literal. Como puede apreciarse, el núcleo es el rasgo central. Comprende los estados psicológicos, las aptitudes, los residuos de la experiencia anterior del individuo y, en suma, aquello que asociamos tanto con el campo psicológico como con los elementos inconscientes. Si nos desplazamos hacia afuera, hacia un contacto mayor con el ambiente social, las respuestas típicas del sujeto se refieren a cosas tales como su nivel característico de actividad, su sentido del humor y sus maneras de responder a la frustración; todos estos aspectos están asociados con los modos aprendidos de adaptación. La conducta relacionada con los roles es la que está más sujeta al particular contexto social en que el individuo se encuentra y, por ende, la más susceptible a las demandas sociales formuladas en ese plano. Las líneas onduladas entre los componentes sugieren permeabilidad. Hay un flujo de experiencias que traspasan estos límites. Así, el núcleo de la personalidad puede conducir a ciertas respuestas típicas, y estas a su vez afectar al campo psicológico.

A fin de distinguir mejor estos componentes, podemos ahora profundizar en ellos para discernir sus propiedades particulares, comenzando por el núcleo.

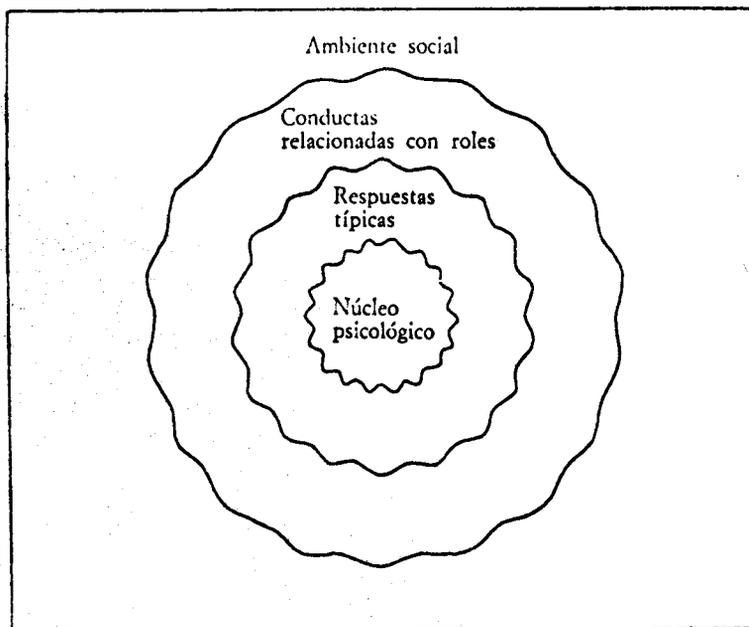


Figura 7-2. Esquema de la personalidad en el ambiente social!

El núcleo psicológico

El núcleo psicológico de la personalidad de un individuo contiene su campo psicológico, así como los efectos menos conscientes de la experiencia anterior. Lo más significativo es el asiento del *concepto* que el individuo posee de sí mismo —su imagen de lo que él es—. Constituye el centro del funcionamiento de la personalidad porque, como observa Murphy [1947], “el individuo se percibe a sí mismo como figura en la pauta de figura-fondo que es cada grupo social” (pág. 766). Se ha observado que el modo en que una persona se valora a sí misma, desde el punto de vista de la autoestima, es un factor que reviste particular significación en lo que concierne a la receptividad de la influencia social, como veremos más adelante.

A medida que el individuo interactúa con el ambiente social, a partir de la primera infancia, elabora una imagen acerca del mundo y un conjunto de percepciones acerca de sí mismo. Además, como hemos dicho en relación en el análisis de actitudes y valores en otro capítulo, estas percepciones guían la conducta, sumi-

nistrando un enfoque hasta cierto punto coherente y estable del ambiente.

Por lo tanto, podemos describir la personalidad en términos de las percepciones que el individuo tiene de sí mismo y de los otros. Esta es una de las líneas de estudio fundamentales en la psicología social contemporánea. Su fundamento racional es simplemente el siguiente: en el grado en que se conoce de qué manera el individuo percibe y asigna significado a la situación en que se encuentra, es posible formular predicciones satisfactorias acerca de su conducta.

Este enfoque puede denominarse *disposicional*, en la medida en que subraya las cualidades que el individuo aporta al contexto de la interacción social. Los tests proyectivos, por ejemplo, se fundan en esta caracterización de la personalidad. Se trata, asimismo, de un rasgo esencial de la psicoterapia. En ese proceso tiene lugar un amplio contacto entre un terapeuta y un cliente, en el curso del cual este último relata sus experiencias tal como *él* las ha percibido.

Consciente o inconscientemente, se acepta en general que las personas se comportan según como ven las cosas y según como están motivadas con respecto a ellas. En este sentido, la psicoanalista Karen Horney [1945] sostiene que hay tres modos principales de vincularse con el ambiente. Algunos individuos tienden a *aproximarse* a otras personas, algunos se *apartan* de ellas y algunos se mueven *contra* esas otras personas. Puede considerarse que esta pauta de movimiento engloba respuestas típicas, originadas en las disposiciones del núcleo psicológico.

8. El Agrupamiento Social: los Grupos*

Federico Munné

El agrupamiento social

El objeto peculiar de la sociología, como ya se explicó lo constituyen las unidades colectivas concretas: los grupos, las masas y las sociedades. Estos fenómenos tienen como denominador común el ser tres diferentes manifestaciones de agrupamiento social. Las unidades colectivas de agrupamiento constituyen la zona nuclear de estudio de la ciencia sociológica.

Los fenómenos de agrupamiento son directamente observables en la realidad social; esto es, su existencia es susceptible de comprobación empírica. Y esto, porque si bien no son fenómenos sustanciales, se dan en la realidad de un modo unitario y total, no siendo confundibles con la personas que los constituyen. Aunque sin éstas carecerían de entidad, son fenómenos que se dan como distintos de la simple suma de sus componentes. Y esto, sin perjuicio de que el sujeto único e insustituible de los hechos sociales sea, siempre, el hombre concreto, cada uno de nosotros.

Si comparamos los macroprocesos de estratificación con los fenómenos de agrupamiento observaremos que mientras los primeros resultan de sendas diferenciaciones sociales en capas o niveles, o sea de carácter vertical, los segundos representan una diferenciación social de carácter horizontal, esto es, por unidades sociales. Entre los diversos grupos, así como entre los fenómenos de masa o las sociedades, no es esencial que existan unas relaciones de supra y subordinación. Además, aún existiendo éstas, operan como simple diferenciación funcional y no necesariamente como diferencia-

**Grupos, masas y sociedades. Introducción sistemática a la sociología general y especial.* Barcelona: Ed. Hispano-europea, 1979, 3ra. ed., pp. 148-178.

ciones referidas a la persona, individual o colectivamente, como ocurre en los fenómenos de estatus o de estrato.

Von Wiese distinguía en las formas sociales tres tipos según su menor o mayor durabilidad del fenómeno y el grado de coacción social que implica; a) las masas o multitudes, ya de carácter abstracto, que son visibles y efímeras, ya de carácter concreto, que son invisibles y más durables como los públicos; b) las organizaciones (*Organisiertheit*) o grupos; y c) las colectividades abstractas (*abstrakte Kollektiva*) como la Iglesia, el Estado, la clase social, la economía o el arte en las que la persona cuenta relativamente.

Nuestra tipología de los agrupamientos sociales, guarda tan sólo un aparente paralelismo con la elaborada por von Wiese. En efecto, únicamente se refiere a las unidades colectivas concretas, por lo que, en líneas generales, por una parte, no comprende las “colectividades abstractas” como tales, y, por otra, distingue, en las “organizaciones”, por razón de su diferente naturaleza sociológica, los grupos y las sociedades.

Los fenómenos de masa, que trataremos en el siguiente capítulo, constituyen agrupamientos no organizados. Los grupos y las sociedades son agrupamientos organizados, de una manera simple los grupos y de un modo complejo las sociedades en tanto es en el seno de estas últimas en donde se dan los fenómenos de masas y de grupos. Basándonos en Martín López podemos afirmar que los grupos y las sociedades tienen unidad organizativa (aspecto objetivo) y unidad psicológica (aspecto intersubjetivo).

Desde un punto de vista lógico, procedería examinar primero los fenómenos de masa. Pero éstos, a pesar de que carecen de organización, y precisamente por ello, son menos fáciles de estudiar que los grupos. Esta razón aconseja comenzar el análisis del agrupamiento social con el estudio de los grupos.

Qué es un grupo

El campo semántico de la palabra “grupo” es diferente en el lenguaje corriente y en el lenguaje técnico de la sociología. La gente llama “grupo” a varias personas que están esperando un ascensor o que pasean por una plaza pública, y no califica normalmente como tal a una organización sindical. Por lo que se refiere a la literatura sociológica, el término “grupo” recibe desde un sentido tan amplio como la población de un país hasta la muy restringida de un grupo afectivo, íntimo y reducido (familia, amigos, etc.), pasando por sentidos intermedios que comprenden meros

conjuntos sociales, incluyendo las naciones, las regiones, etc. (así, Lane y Sears, que denominan a estos fenómenos "grupos categóricos o terciarios"). Es preciso pues que delimitemos, con rigor científico, el significado de este término.

Disponemos ya de una noción orientadora: un grupo es el tipo simple de agrupamiento organizado. Según esta noción, se desprende que, de los ejemplos antes citados, los dos primeros casos no son grupos sino fenómenos de masa, mientras que la organización sindical será un grupo. Pero ¿en qué consiste un grupo?, ¿cuáles son sus características?

Partiendo de una posición sicológicosocial, lindante con lo especulativo, se ha dicho (por ejemplo Geiger) que un grupo es una pluralidad de seres humanos que se hallan fundidos en un sentimiento suprapersonal, en un "nosotros". Según esto, la pareja —por ejemplo la amistad entre dos personas o el matrimonio— no constituiría un grupo porque se queda sólo en el sentimiento personal del "tú", que es insustituible y aislado. Sin embargo, aparte de que es discutible que el sentimiento del "tú" no sea transpersonal ya que, con él, yo voy más allá de mí mismo, el grupo, como fenómeno sociológico, no requiere necesariamente la existencia de un *sentimiento* transpersonal. Caben grupos, por ejemplo un equipo forzoso de trabajo, que sin llegar al sentimiento del "nosotros", pueden actuar grupalmente. Y no obsta a ello, el hecho de que este sentimiento pueda aumentar —y en verdad aumenta— el rendimiento o eficacia (en nuestro ejemplo, la productividad) del grupo.

Un grupo consiste en una pluralidad de personas, interrelacionadas por desempeñar cada una un determinado rol, definido en función de unos objetivos comunes, más o menos compartidos, y que interactúan según un sistema de pautas establecido. Grupos son, por ejemplo, un matrimonio, un colegio, una fundación benéfica, una parroquia, un partido político, un trust financiero o una organización internacional.

Al igual que un todo es distinto de sus partes o elementos, una cosa son los miembros y otra el grupo en sí mismo. Cada persona, como miembro de un grupo, se caracteriza por: 1) poseer una característica común con los demás miembros; una misma ascendencia, la mera proximidad espacial, unos análogos caracteres físicos, sicológicos o sociales, o unos idénticos valores o intereses; 2) desempeñar un rol en el seno del grupo; 3) tener, en consecuencia, una posición o estatus grupal, ocupando el correspondiente estatus, derivado de la preferencia de que goza entre los miembros y relacionado con la actividad de su rol objetivo y con la dignidad y

jerarquía grupales que tiene; 4) intentar unos objetivos comunes, afectivos o utilitarios, a través de su posición grupal; 5) regular tendencialmente sus acciones por un sistema común de pautas, normativas o modélicas, de comportamiento; y 6) tener más o menos conciencia de pertenecer al grupo —conciencia grupal (Vierkandt)—, como unidad más allá de uno mismo de la que se forma parte como un elemento integrante, y, sobre todo, ser reconocido, expresa o tácitamente, como miembro por los demás miembros del grupo (conciencia objetiva intragrupal).

En cuanto al grupo en sí mismo, debe reunir otras seis características, que reflejan la unidad grupal porque son origen y a la par resultado de la misma: 1) una o varias finalidades —valores o intereses— específicas, que se traducen en unas consecuencias objetivas de la actividad grupal, operando funcionalmente en el sistema social que constituye el grupo; 2) una estructura, producto tanto de las interrelaciones internas, que llamaremos relaciones intragrupales, cuanto de las interrelaciones externas, que si se refieren a otros grupos denominaremos intergrupales; 3) una organización, más o menos formalizada, de las actividades de los miembros en un sistema de pautas más o menos elaborado, definido y propio, que hace posible la unidad o coherencia de las acciones y procesos que tienen lugar en el seno del grupo; 4) una permanencia temporal o duración, que puede ser ínfima o llegar incluso más allá de la vida de cada miembro, lo que depende, entre otros factores, de los fines del grupo y de su grado y tipo de organización; 5) una cierta integración o cohesión recíproca entre los miembros, aunque no llegue a la solidaridad; y 6) ser reconocido como tal grupo por otros grupos, es decir que éstos lo identifiquen como un fenómeno unitario (conciencia objetiva intergrupala).

Tipología de los grupos

Los fenómenos de grupo pueden clasificarse desde múltiples puntos de vista. Pasan del centenar las clasificaciones elaboradas por teóricos y empíricos. Nosotros vamos a examinar únicamente las más significativas y empleadas.

El criterio más elemental de la clasificación es, sin duda, el de la dimensión o tamaño del grupo. Atiende simplemente al número de personas que, como miembros, forman el mismo. Se distingue, de este modo, entre los microgrupos y los macrogrupos, o, lo que es lo mismo, entre los pequeños grupos y los grandes grupos. La frontera entre unos y otros es, naturalmente relativa y difusa. En

general, se consideran microgrupos hasta los treinta miembros, aunque algunos (Argyle, por ejemplo) desde el punto de vista experimental, opinan que aquéllos no deben tener más de quince o veinte personas. Los microgrupos, particularmente en sus aspectos dinámicos, son objeto de especial interés por los investigadores sociales —a principios de siglo se publicaba un estudio sobre ellos cada diez años, hoy aparecen tres cada semana (Strodtbeck)— debido a que, por su pequeño tamaño, pueden ser fácilmente investigados e incluso cabe “experimentar” con ellos.

En principio, esta distinción es puramente cuantitativa. Pero si profundizamos en ella, vemos que esto no es así, porque el número de miembros condiciona el modo de ser del grupo. En efecto, a medida que aumenta el número de personas del grupo se reducen las posibilidades de interrelación directa entre ellas. Así, a un mayor tamaño del grupo, menos intimidad posible. La dimensión del grupo tiene, por consiguiente, una gran relevancia cualitativa, en cuanto que condiciona la naturaleza de las interrelaciones entre los miembros.

En los microgrupos son fáciles las relaciones personales e inmediatas. Se les concede un especial interés en la investigación sociológica por una doble razón, empírica y científica: porque es posible “experimentar” con ellos —recuérdese, por ejemplo, la técnica del sociodrama— y porque es más fácil elaborar una síntesis teórica de los microgrupos (como dice e intenta Homans) que de los restantes fenómenos de agrupamiento.

En el macrogrupo, al ser muy difíciles si no imposibles las relaciones personales globales, se recurre a la organización. Por organización se entiende la distribución, más o menos racional y planeada, de las diversas funciones necesarias para realizar los fines comunes, propios del grupo. La organización tiende a ser institucionalizada, es decir recogida en un conjunto de pautas normativas y formales, de hacer o no hacer, previamente conocidas por los miembros. Claro es que los microgrupos, como grupos que son, también cuentan con una organización que puede ser rudimentariamente institucionalizada, por ejemplo, las dos parejas de vecinos que se reúnen periódicamente para jugar al *bridge* y se han habituado a ciertos comportamientos, como jugar en una habitación, sentarse cada uno en su silla, tomar su bebida y marcharse a una hora más o menos determinada; pero esta organización no es tan imprescindible como en el caso de los macrogrupos.

De las características diferenciales entre los micro y los macrogrupos se deriva la diferenciación, correlativa con ésta, entre los

grupos de contacto directo y los grupos de contacto indirecto. En los primeros, a diferencia de los segundos, todos los miembros pueden relacionarse entre sí, “cara a cara” (*face to face, tête à tête*). Requieren, por ello, la presencia mutua y la proximidad física y geográfica de sus miembros (Dawes Eliot). Esto es fácil en los microgrupos. En los macrogrupos, especialmente en los de mayor tamaño, ello no es posible, predominando los contactos indirectos.

Pero la clasificación fundamental, basada en la dimensión del grupo, es la que en vez de partir de un enfoque cuantativo parte directamente, como la última tipología examinada, del aspecto cualitativo, distinguiendo entre los grupos primarios y los secundarios. Es ésta una tipología clásica, que se inicia con los estudios del norteamericano Charles H. Cooley, al descubrir en 1909 los grupos primarios en su libro *Social Organization*.

Grupo primario es aquel que se basa en la afectividad y cuyos miembros, generalmente muy pocos en número, se mueven espontáneamente, llegando a intimar entre sí (“grupos íntimos” les ha llamado Dunkmann). Son grupos que tienden a durar *per se*. Ejemplos de estos grupos los tenemos en la familia, en los amigos de juego entre los niños del vecindario o del barrio, etc. Como señaló el propio Cooley, los grupos primarios se caracterizan “por una íntima asociación y cooperación, cara a cara”, por “la simpatía e identificación mutua” que los miembros expresan lingüísticamente cada vez que dicen “nosotros”. Son primarios, subraya el citado sociólogo, “principalmente en el sentido de que son fundamentales en la formación de la naturaleza social y de las ideas del individuo”. Normalmente son grupos de contacto directo, pero esto no es forzoso; el caso típico de grupo primario que no es “cara a cara” es el del grupo de amistad por correspondencia (Faris). Los grupos primarios juegan un papel básico en el proceso de sociabilización.

En los grupos secundarios, como son por ej. una gran empresa, un sindicato o el ejército, la solidaridad entre sus miembros no nace de una afectividad ni es tan espontánea. Se basan en una organización formal, de la que dependen su unidad y su persistencia temporal. Originan relaciones impersonales y, más exactamente, funcionales; cada miembro es tal y es más conocido y relevante por su rol dentro del grupo que no por su personalidad. Muchas veces se desconoce su nombre y sólo se atiende a su función. Los contactos pueden y suelen ser indirectos. Por todo ello, y porque generalmente son macrogrupos, a veces enormes, el grado de inti-

midad intragrupal es muy reducido, y a menudo incluso inexistente. Los grupos secundarios tienden a ser grupos especializados en sus fines. Muchos llaman a estos grupos "asociaciones", pero como con este término se designa también a uno de los tipos posibles de sociedades creemos preferible reservarlo para este último caso.

Algunos científicos sociales llaman la atención acerca del hecho de que en el devenir de la Historia los grupos secundarios van adquiriendo, de un modo progresivo, un papel cada vez más preponderante. Estos grupos son cada día más numerosos e importantes, desplazando fundamentalmente en las sociedades industrializadas actuales a los grupos primarios. No obstante, otros subrayan que los grupos primarios continúan siendo básicos incluso en la sociedad de masas y que no pueden llegar a desaparecer. Lo que ocurre es que dichos grupos ven reducidas hoy sus funciones a aquellas que les son más propias e insustituibles. El ejemplo más claro es la familia.

¿Cuáles son estas funciones? Los grupos primarios desempeñan en el seno del sistema social las siguientes funciones (Mendras): 1) atienden a las necesidades psicológicas de sociabilidad, comunicación, intimidad, afectividad; etc.; 2) operan o actúan como agentes sociabilizadores básicos; 3) son instrumentos de conformidad y control sociales; 4) tienden a compensar los inconvenientes de las organizaciones formales y grupos secundarios, y 5) sirven de mediadores entre las personas y las sociedades en que se encuentran inmersos. En los grupos secundarios, sus funciones—por lo menos las manifiestas— se derivan de los fines u objetivos que se propone cada grupo, en relación ya con sus miembros, ya con el medio social.

Las funciones enunciadas tienen, como es inevitable, las correspondientes disfunciones. En los grupos primarios, éstas se sintetizan en el hecho de que representan un freno para el desarrollo social. En los grupos secundarios, sus archicriticadas disfunciones se compendian en su tendencia a convertir a la persona en un "hombre-organización" (Whyte) o, dicho en otro aspecto, en su formalismo deshumanizante.

El tamaño o dimensión de un grupo depende, en gran parte, de su grado de hermetismo o posibilidades de acceso de nuevos miembros. Según cual sea este grado, se diferencia entre grupos abiertos, semiabiertos, semicerrados y cerrados. Estos últimos ven limitado el número de sus miembros por razón de los requisitos que deben reunirse para poder ingresar en el grupo. Normalmente, tienden al contacto directo, como es el caso de los clubs de "élite" o el de la

Real Academia de la Lengua. Pero también pueden ser de contacto indirecto, el ejemplo más típico es el de muchas de las sociedades llamadas secretas, como el Ku-Klux-Klan.

Abandonando el criterio de la dimensión grupal y fijándonos en los objetivos del grupo, disponemos de varias tipologías. La más simple es la que clasifica a los grupos en afectivos, o de intimidad, y utilitarios. En aquéllos, los fines de base consisten en la propia satisfacción de los miembros de gozar de la afectividad e intimidad recíprocas. Tienden a ser, en consecuencia, microgrupos primarios de contacto directo. En los grupos utilitarios los fines se encuentran aparte de las específicas personas de los miembros. Paralela a esta tipología, es la que distingue entre los grupos interindividuales y los grupos propiamente colectivos (Recasens). Son interindividuales los grupos cuyos miembros se relacionan tomando en cuenta lo que cada uno de ellos tiene de personal o individual, sea el amor, la amistad, etc. En cambio, en los grupos que responden al segundo tipo únicamente se tienen en cuenta los “yos sociales”, es decir, las funciones que desempeña cada miembro.

Según los objetivos o fines concretos que se propongan los grupos, es posible tipificarlos de varios modos. Como sea que los fines de un grupo se relacionan siempre, más o menos específicamente, con las necesidades básicas sociales —que fueron vistas al tratar de las instituciones— pueden clasificarse los grupos en familiares, educativos, económicos, religiosos, políticos, del tiempo libre y culturales.

Si atendemos al carácter de los objetivos que se propone el grupo, en relación con el tamaño o dimensión de éste, surge otra tipología que clasifica a los grupos en minoritarios y mayoritarios. Los grupos minoritarios, debido principalmente a sus objetivos peculiares, tienden a tener un acceso cerrado o un número reducido de miembros. Normalmente son, pues microgrupos, por ejemplo las camarillas políticas. Pero también pueden ser macrogrupos como la extravagante “Sociedad de la Tierra Plana” (en Dover, Inglaterra), que cuenta con cien miembros.

Por el ámbito territorial o espacial en que actúan o en que reclutan a sus miembros, los grupos son internacionales, nacionales, regionales, locales, etc. Dos ejemplos extremos: la Comisión Internacional de Juristas y la Asociación de Vecinos de la calle de Petritxol (Barcelona).

Desde el punto de vista de las relaciones intergrupales cabe distinguir los grupos de los subgrupos. Tipología ésta que tiene un claro carácter relativo, puesto que un grupo dado puede ser sub-

grupo en relación con otro al que se encuentra funcionalmente subordinado. Una clasificación derivada de ésta es la de grupos simples y grupos compuestos. Estos últimos contienen o están formados por varios subgrupos. La mayor parte de los grupos, y especialmente los macrogrupos, son compuestos, conteniendo en sus senos dos o más subgrupos. Nótese que los miembros de estos subgrupos pertenecen también al grupo, si bien sea de un modo indirecto, a través del subgrupo respectivo.

Varias tipologías más son significativas y útiles. Pero como se basan en la estructura, en la dinámica o en el cambio de los grupos, las examinaremos con detalle al tratar estas cuestiones. Sin embargo, a los efectos de tener una idea general de cómo puede tipificarse o clasificarse un grupo, las incluimos ya en el siguiente cuadro sinóptico, que resume las principales tipologías grupales:

TIPOLOGIA DE LOS GRUPOS

Por los caracteres internos del grupo:

Punto de partida cuantitativo:

Microgrupos y macrogrupos (o pequeños y grandes grupos).

Punto de partida cualitativos:

Relaciones intragrupales de contacto directo o indirecto. Primarios y secundarios.

Acceso de nuevos miembros:

Abiertos, semiabiertos, semicerrados y cerrados.

Objetivos grupales:

Grupos afectivos o de intimidad, y grupos utilitarios.

Individuales o propiamente colectivos.

De fines familiares, educativos, económicos, religiosos, políticos, recreativos o culturales; más o menos específicos; únicos o múltiples (y en este caso, simultáneos o sucesivos); a corto, medio o largo plazo.

Minoritarios y mayoritarios.

Ambito territorial o espacial:

Internacionales, nacionales, regionales, provinciales, locales, etcétera.

Organización:

Formales e informales.

Equilibrio estructural:

Estables o inestables.

Autoridad del líder:

Totalitarios, democráticos o liberales.

Base de formación:

Naturales y artificiales o creados.

Voluntarios o forzosos.

Biológicos, psicológicos (por la afectividad, el interés o la idea transpersonal) y nomológicos.

Duración o permanencia:

Personales, transpersonales y efímeros (o paragrafos).

Por los caracteres externos del grupo:

Relaciones intergrupales:

Grupos y subgrupos.

Simple y compuestos.

Pertenencia:

Endogrupos y exogrupos (subtipo de estos últimos: alternativos).

Referencia:

Positivos o negativos.

Grado de conformidad social:

Conformes y desviados.

Diferenciación social:

Horizontales y verticales.

Grado de integración social:

Integrados, asimilados, marginados y marginales.

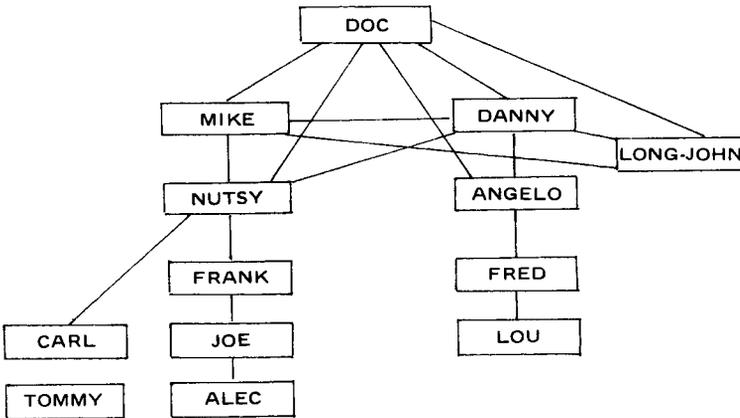
Descritas las más importantes tipologías de grupo, es preciso recordar el carácter tendencial que tienen los tipos de fenómenos en la realidad social. Por esto, en muchos casos, para analizar tipológicamente un grupo concreto debemos tener en cuenta los rasgos predominantes que permitan encasillar el grupo en las diversas clasificaciones tipológicas. Es de advertir también que las tipologías descritas se cruzan entre sí. Cada grupo responde a un tipo determinado dentro de cada una de las clasificaciones vistas. Por ejemplo: la tripulación de un buque mercante constituye un macrogrupo de contacto directo, secundario, semiabierto, utilitario, propiamente colectivo, económico, formal, totalitario, artificial, voluntario, nomológico y transpersonal; otras tipificaciones del caso aludido exigirían concretar sus circunstancias, ya que puede tratarse, por ej., de un grupo estable, nacional, subgrupo vertical en relación con la compañía naviera a la que pertenece, etc.

Estructura general del sistema grupal

La organización de un grupo resulta del hecho de que los miembros que lo componen ocupan en él diferentes posiciones sociales: cada persona o subgrupo desempeña un rol específico y goza de un estatus determinado. La trama de interrelaciones que da unidad y coherencia a todas aquellas posiciones es la estructura del grupo.

Esta estructura puede describirse sociométricamente determinando el número, la distribución, el carácter y los límites de las posiciones sociales (Giner) con que se organiza el grupo. En los microgrupos, muchos de sus aspectos estructurales se revelan mediante la técnica de la sociometría. No se olvide que la prueba sociométrica, como dice Moreno, "es un instrumento para medir la cantidad de organización manifestada por los grupos sociales".

Un ejemplo gráfico de estructura grupal lo tenemos en el siguiente diagrama, correspondiente a la célebre pandilla (*gang*) de muchachos de una de las esquinas de la Norton Street, en Boston (investigada, con observación participante, por W.F. Whyte, en la primavera y verano de 1937):



Este diagrama nos muestra la red de interinfluencias entre los trece miembros de este microgrupo desviado. La distinta altura en que se encuentran situados los nombres de los miembros indican el nivel del estatus que tenía cada uno en el seno del grupo y, en general, está correlacionado con las posibilidades de influencia so-

bre el resto de los miembros. Son visibles, la posición dirigente (liderazgo o jefatura) de Doc y las posiciones subdirigentes de Mike y de Danny. Si Doc se ausenta, la pandilla tiende a quedar desintegrada por los subgrupos de Nutsy y de Angelo. Si Doc se hubiese separado de ella, probablemente el subgrupo de Angelo se hubiera asimismo separado y el resto de la pandilla habría asistido a una rivalidad entre Mike, Danny y quizás Long-John, por la posesión de la dirección del grupo.

Se desprende del ejemplo de los Nortons que el rol de líder o jefe de un grupo es muy importante en la estructura del mismo. Puede comprenderse el interés que los sociólogos y los psicólogos sociales prestan al fenómeno del liderazgo grupal.

Todo grupo tiende a tener uno o varios miembros más activos y con mayor iniciativa que los demás. Esto hace que se estructure en relaciones de liderazgo y subordinación. ¿Qué es un líder de grupo? Es un miembro que influye, de una manera decisiva, en las actividades de los demás miembros y que juega un rol principal para definir los objetivos y la ideología del grupo. No debe olvidarse que el poder o influencia del líder se apoya sobre los miembros del grupo. En efecto, aquél es líder sólo en tanto que éstos le consideran como “uno de nosotros”, como “el que se apoya en la mayoría de nosotros”, o como “el mejor de todos nosotros” (Krech, Crutchfield y Ballachey).

El liderazgo grupal —así como el de las otras formas de agrupamiento— puede ser de varios tipos como resume Fichter: A) Liderazgo de posición: derivado del estatus que se tiene. Por ejemplo, un nacimiento real, una jerarquía política, etc. Son las personas a quienes se pide “que den sus nombres” a una causa o proyecto colectivos. B) Liderazgo personal: derivado de los méritos o cualidades personales, que puede ser, a su vez: a) Carismático: cuando las cualidades son de carácter emocional o afectivo, inspirando devoción y fe. Este es el caso de los profetas, héroes nacionales o generales victoriosos. b) De dirección: debido a la experiencia en la ejecución de algo con una dosis de carisma. Por ej., los expertos o dirigentes en el gobierno, una industria o empresa. c) Del especialista: derivado de la competencia técnica del líder en algún aspecto determinado. Por ej., el mejor cirujano, un gran jurisconsulto, un eminente físico nuclear, etc.

Los estudios sociométricos vienen mostrando en síntesis de Timasheff, que, de un modo general, en la vida social: a) el rol de líder es fácilmente asumido por aquellas personas que son muy preferidas en las elecciones de los demás; b) estas personas son

pocas, debido a que las elecciones tienden a concentrarse en determinados sujetos, y c) existe una correlación entre la inclinación de una persona a hacer elecciones positivas y su capacidad para ser objeto de elección por los otros.

El rol de líder es muy complejo. Desempeña sendas funciones de: 1) planificación, 2) estrategia, 3) experiencia, 4) representación externa del grupo, 5) control de las relaciones internas, 6) concesión de recompensas y sanciones, 7) arbitraje y mediación, 8) paradigma, modelo o ejemplo, 9) símbolo del grupo, 10) sustituto de la responsabilidad personal, 11) ideólogo, 12) figura paternal y 13) víctima propiciatoria (Krech, Crutchfield y Ballachey). Hay casos en que el rol de líder se subdivide, quedando distribuidas sus funciones entre dos o más personas. Por ej., una banda de *gangsters* puede contar con un “cerebro” y con el que dirige materialmente los “golpes”.

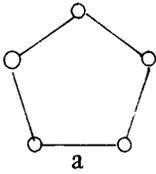
El liderazgo, además de personal, puede ser grupal. En el seno de un grupo compuesto tiende a haber un subgrupo-líder, con funciones análogas a las del líder personal. Es el caso, por ej., del Alto Estado Mayor dentro del Ejército.

El liderazgo y las demás posiciones sociales que estructuran un grupo pueden responder a una organización prevista de antemano o no. Si no están predeterminadas, por ejemplo, en una tertulia de café, la organización grupal tiene una estructura informal. Junto a estos grupos informales hay los formales, en los que las distintas posiciones vienen determinadas, más o menos rígidamente, por una organización formalmente institucionalizada, mediante reglamentos, programas, estatutos, etc. Los macrogrupos y los grupos secundarios tienden a ser formales.

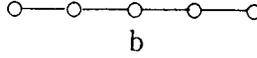
Sea informal o formal, la estructura del sistema grupal se refleja a través de sus canales y procesos comunicativos, especialmente internos. Por otra parte, la estructura comunicativa condiciona, a su vez, la estructura grupal, en tanto que sólo a través de estos procesos pueden operar las acciones de influencia, recíprocas o no.

Las redes de comunicación intragrupal han sido estudiadas y tipificadas sobre grupos de tres personas o triadas (Heise y Miller), de cuatro o cuartetos (Shaw) y de cinco o quintetos (Leavitt y Sydney Smith; Christie, Luce y Macy). Véanse, en la página siguiente, algunos ejemplos de estructuras comunicativas en estos últimos microgrupos.

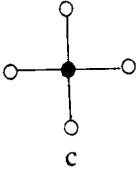
Estos ejemplos muestran redes en las que casi todos los canales son bilaterales, pero éstos pueden ser también multilaterales. Así, en el caso de la estructura circular es cierto que todos los miem-



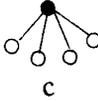
a



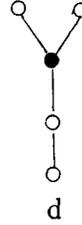
b



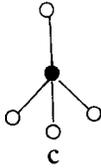
c



c



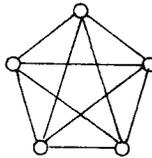
d



c

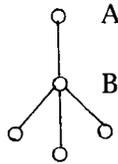
a) Estructura grupal en círculo.
 b) Estructura en cadenas.
 c) Estructura en estrella, en abanico, en cruz o en x.
 d) Estructura en Y.

bros pueden llegar a comunicarse. Ahora bien, obsérvese que esto ocurrirá sólo de un modo indirecto, ya que todos los canales son bilaterales, o sea que cada miembro sólo se comunica directamente con otros dos. Una red internamente abierta al máximo presenta todos los canales multilaterales, pudiendo todos los miembros comunicarse directamente entre sí, como muestra esta figura:



Una observación importante debe hacerse: esta estructura comunicativa no indica forzosamente que las comunicaciones sean *por completo* abiertas, ya que pueden haber y habrá diferentes limitaciones; por ejemplo, en cuanto a la reciprocidad comunicativa, a los contenidos informativos y a los tiempos de transmisión. Y esto suele estar relacionado con el rol y el estatus de cada miembro en el seno del grupo. El dirigente de una empresa puede estar dispuesto a recibir y oír a cualquier subalterno, pero puede también limitar cuándo recibirle y sobre qué cuestiones está dispuesto a oírle.

El concepto de “centralidad” define, en general, al líder. Por ejemplo, en las estructuras en estrella y en Y, el círculo negro representa al miembro que probablemente será el líder. Pero esto no siempre es así. Por ejemplo, el típico diagrama en abanico o racimo representado de este modo indica que el rol del líder recaerá probablemente en B, que es el único dotado de comunicación multilateral. Sin embargo, si esta red se refiere al organigrama organizativo de una empresa podemos pensar, lógicamente, que el líder formal será A. Esto es así porque además de los canales informativos influyen en este caso los roles y los niveles de estatus.



La importancia de los tipos estructurales consiste en que cada uno condiciona el modo de funcionamiento o dinámica intragrupal así como el tipo de liderazgo, todo lo cual influye en la eficacia del grupo hacia la consecución de sus objetivos específicos. Piénsese que la estructura de los circuitos comunicativos y el grado de abertura o multilateralidad de la red puede ya agilizar la comunicación, ya obstaculizarla, retardarla —y casi siempre una información tardía carece o disminuye de valor— o restarle espontaneidad. Conocidos son, por ejemplo, los problemas comunicativos que acarrea el exceso de formalización en las organizaciones burocráticas. Claro es que igualmente presenta problemas un exceso de simplificación comunicativa.

Las formas de comunicación tienden a diferir en los grupos primarios y en los secundarios. Los miembros de aquéllos se comunican normalmente “cara a cara”. En los grupos secundarios, sin perjuicio de los contactos directos “cara a cara” por vía oral y gestual (entrevistas, comités, convenciones, etc.), las comunicaciones tienden a formalizarse por escrito o por transmisión oral indirecta (teléfono, dictáfono, etc.).

El sistema de intracomunicaciones de un grupo condiciona, en gran medida, la conciencia intragrupal. Por lo mismo, la eficacia funcional de un agrupamiento depende, en gran parte, de la efi-

ciente canalización de las comunicaciones. No es de extrañar el interés que varios investigadores (Leawitt, Sidney Smith, Bavelas) han demostrado por los fenómenos de comunicación microgrupal, especialmente en relación con los equipos de trabajo.

Por último observemos que la estructura general de los grupos ofrece analíticamente variadas facetas estructurales, cada una con sus peculiares características, facetas que sólo han quedado apuntadas en las líneas que preceden. El estudio profundo de un grupo concreto requiere indagar a fondo estas diversas facetas: la estructura afectiva, la estructura funcional, la estructura de poder, etc., existentes entre sus miembros.

Hasta aquí nos hemos referido al aspecto interno del sistema grupal. Homans ha mostrado que en los grupos cabe distinguir dos sistemas —dos aspectos del sistema grupal, diríamos nosotros—: el interno, al que acabamos de referirnos, y el externo, dado por las relaciones y las acciones de los miembros del grupo y del grupo mismo con otros grupos o miembros de otros grupos. Según dicho autor, la sociología de grupo se basa en la relación e interdependencia entre ambos sistemas o aspectos del sistema grupal.

Dinámica interna y externa de los grupos

La dinámica de grupos intenta contestar a la pregunta ¿cómo funciona un grupo? Esta cuestión, además de a la sociología, interesa a la psicología social porque afecta a la personalidad social de cada uno de los miembros del grupo. Tiene gran trascendencia práctica en los problemas de formación y dirección de grupos. Por esto, la dinámica de grupos, entendida no en su sentido amplio sociológico sino como dinámica interna de los microgrupos, se ha constituido rápidamente en una rama especializada y aplicada, que forma parte tanto de la sociología como de la psicología social.

La dinámica interna o intragrupal se ocupa de la interacción entre los miembros de un grupo. La dinámica externa estudia las interacciones entre un grupo o sus miembros y otros grupos (dinámica intergrupala) o entre un grupo y otros fenómenos del sistema social, como los estratos o las sociedades.

Estos procesos de interacción dependen, entre otros factores, de la estructura y organización del grupo. Son conjuntivos si tienden a la integración y disyuntivos en el caso contrario, o sea a la separación entre los miembros de un grupo o entre uno y otro grupos. Por razones pedagógicas, estudiaremos estos procesos, genera-

les a todos los agrupamientos, al examinar la dinámica de las sociedades.

El grado de estabilidad de la estructura de un grupo influye en la dinámica intragrupal. Típico de los microgrupos formados por los niños de los parvularios es su inestabilidad. Aún no sociabilizados suficientemente, juegan ora con unos, ora con otros, sin llegar a formar un grupo duradero. Son grupos altamente inestables. En estos grupos, los roles están poco definidos, es mínima la conciencia grupal y escasa la cohesión entre los miembros. Los grupos estables cuentan con unas posiciones sociales definidas y tienden al equilibrio estructural. Su dinámica interna sigue una línea constante y homogénea, que facilita su análisis.

No deben confundirse estos dos tipos de grupo con los grupos informales y formales. Estos, como sabemos, no atienden al grado de estabilidad estructural, sino al grado de determinación organizativa. Los grupos informales se adaptan mucho más fácil y rápidamente que los formales a las variaciones propias del desarrollo estructural. Su estructura se caracteriza, pues, por tener una gran plasticidad, lo que influye, también, en su dinámica interna. Ello explica la tendencia de los grupos formales a formarse en su seno subgrupos informales, que compensan la rigidez de la organización formal, actuando funcional o funcionalmente según los casos, lo que debe tomarse en cuenta siempre que se analiza la dinámica de un grupo formal.

Normalmente, el líder juega un papel central en la dinámica interna del grupo. ¿Qué factores intervienen en el surgimiento de un líder o en el cambio del mismo? El líder surge para resolver una situación, un problema, o para conseguir un objetivo; es, por consiguiente, posible, que para cada problema u objetivo surja un líder nuevo (Mendras). Además del liderazgo formal, frecuentemente aparecen también líderes informales en el seno de las organizaciones formales, que no tienen ningún cargo en la organización, pero que ejercen una influencia considerable a tal punto que para ejercer un liderazgo efectivo, un líder formal debe estar en contacto con los líderes informales, ya que si éstos están contra él tiene pocas probabilidades de éxito (Sartain, North, Strange y Chapman).

Por varias razones puede cambiar un líder: porque varía la dimensión del grupo, por la presión de algún miembro o subgrupo que desea hacerse con el liderazgo, por un fracaso del líder, por crisis intragrupal provocada por una insatisfacción de los miembros, por crisis externa que afecta a la existencia del grupo, etc.

Algunas de las características dinámicas de un grupo se explican por el modo como ejerce su rol el líder. La observación experimental (Lippitt y White) sobre grupos infantiles de juego ha permitido tipificar tres clases diferentes de liderazgo: a) el autoritario, en el que el líder decide qué y cómo hacer las cosas, sin fundamentar sus decisiones, b) el democrático, que procura que los miembros acuerden aquello que él estima más conveniente para los objetivos del grupo, y c) el liberal (*laisser-faire*), que se abstiene de intervenir en las decisiones de no pedírselo el grupo. Cada uno de estos tipos de liderazgo tiende a condicionar la estructura comunicativa del grupo. Así, en el liderazgo autoritario el líder complica los canales para simplificar las posibilidades de comunicación intragrupal, a base de centralizarlas en su persona, mientras que en el liderazgo democrático y en el liberal las comunicaciones tienden a la máxima abertura interna posible. Otro aspecto relevante de los diferentes tipos de liderazgo es que cada uno proporciona una diferente atmósfera grupal.

La "atmósfera" o clima de un grupo, concepto hoy en boga, se refiere al clima sicosocial o estado de ánimo reinante entre los miembros del grupo. Es conjuntiva cuando se da una moral optimista y un espíritu de solidaridad y cooperación; disyuntiva, cuando el clima es de tensión, recelo o agresión; e indiferente, si predominan las actitudes abúlicas entre los miembros. En líneas generales, puede afirmarse que los grupos con un líder autoritario tienden a una atmósfera disyuntiva, ya que fácilmente proliferan en su seno la excitabilidad, las disputas, las fricciones, etc. Los miembros de los grupos democráticos se encuentran predisuestos a colaborar entre sí, resultándoles difíciles las actitudes individualistas ante la atmósfera conjuntiva reinante. En los grupos liberales, el clima tiende a la indiferencia por la pasividad del líder. Sin embargo, la atmósfera grupal no depende únicamente del tipo de liderazgo. Es un fenómeno muy complejo que resulta de muchas variables: desde la existencia de un simple miembro perturbador hasta la forma circular, rectangular, etc., de la mesa en donde se reúne el grupo o la distancia entre las sillas, el color y las características de la sala o lugar de reunión, etc. "Los mejores negocios los he realizado mientras almorzaba con la otra parte", recordaba, en plan de consejo, un padre a un amigo mío...

El comportamiento de los miembros se conforma mejor con las pautas del grupo si éste es primario. Esto es debido al hecho de que el control grupal es diferente en dicho tipo y en el secundario. En los grupos primarios, cada miembro ve condicionado su com-

portamiento directamente por la sanción, aprobatoria o desaprobatoria de los demás miembros, adecuándose a las normas grupales de un modo espontáneo e informal. En los grupos secundarios, el control tiende a ser formal y, por lo tanto, indirecto, o sea, a través de la organización.

La dinámica intragrupal ha sido investigada experimentalmente, durante estas últimas décadas sobre todo en los microgrupos. Destacan, en este aspecto, los trabajos de Mayo, Moreno y Lewin, en los Estados Unidos, de gran interés práctico por la aplicación que tienen, entre otros campos, a las relaciones humanas en la empresa, a las técnicas de acción propagandística sobre grupos (relaciones públicas, propaganda religiosa, etc.) y al tratamiento terapéutico, a través de grupos, de algunas desviaciones sociales como el alcoholismo o la delincuencia juvenil. Conocidos son los experimentos de Elton Mayo sobre un microgrupo de obreras de la *Western Electric*, que demostraron la importancia del "estado de ánimo" del grupo, es decir, de las buenas relaciones interpersonales, de carácter informal, en el seno de un grupo para la consecución de una óptima productividad. Sobre este punto volveremos al final del presente capítulo y al ocuparnos de la sociología industrial, como subrama de la sociología económica. Las técnicas sociométricas de Moreno han facilitado la reorganización de microgrupos, al poder analizar científicamente su estructura funcional y su dinámica. Y las experiencias de Kurt Lewin demostraron que la mejor forma de convencer a un grupo es conseguir, con la adecuada técnica, que sus miembros participen en las decisiones.

Pasemos a examinar la dinámica externa tratando, en primer lugar, de la dinámica intergrupala, o sea de los fenómenos de interacción entre grupos. Y téngase presente que estas interacciones no sólo afectan a los respectivos grupos como un todo, sino también a la actitud y pautas de cada uno de sus miembros.

Por esto, la pertenencia de una persona a uno u otro grupo, como miembro del mismo y, por consiguiente, como no miembro de los otros puede tomarse como punto de partida de nuestro examen de la dinámica intergrupala. Desde esta perspectiva, habrá que distinguir entre el grupo al que uno pertenece y que llamaremos endogrupo, y los grupos restantes o exogrupos. El norteamericano William G. Sumner, descubridor de esta tipología en su ya citada obra *Folkways* (1906), afirmó que el endogrupo se caracterizaba por su etnocentrismo (más propiamente llamado, en este caso, grupocentrismo), ya que los miembros de un grupo tendían a

considerar a éste superior en sus fines, valores, normas, personas, etc., a los exogrupos, lo que hacía que se sintieran identificados con aquél. Los estereotipos (que si se refieren al endogrupo reciben el nombre de “autoestereotipo”, y si al exogrupo el de “heteroestereotipo”), frecuentemente impregnados de grupocentrismo, responden sin duda a este modo de ser del endogrupo. El grupocentrismo puede definirse, en cierto aspecto, como la tendencia del endogrupo a elaborar autoestereotipos positivos y heteroestereotipos negativos. Mientras que a los miembros de los exogrupos les designamos con el término disyuntivo —excluyente y antagónico— de “ellos”, con los demás miembros del endogrupo empleamos la palabra conjuntiva “nosotros”. Así, en principio, el endogrupo se caracteriza, según Merton, por la cohesión interna y la hostilidad externa. Aprovechemos para decir que al endogrupo se le conoce también con los nombres de intragrupo (*in-group*), grupo nuestro o grupo propio, y a los exogrupos como extragrupos (*out-group*), grupos extraños, grupos ajenos o el grupo de ellos (*they-group*).

Esta visión de la dinámica endo-exogrupal ha predominado largo tiempo entre los científicos sociales. Pero hoy hemos de considerarla superada gracias al concepto de “referencia”, elaborado principalmente por Merton, a partir de 1949, con base en la afirmación de Shibutani de que las personas actuamos siempre dentro de sistemas sociales de referencia sin perjuicio de que formemos o no parte de dichos sistemas. Estos sistemas de referencia, que tomamos como modelos de comportamiento, pueden consistir en un nivel de estatus, un estrato, un grupo o una sociedad; concretamente, Merton ha trabajado sobre la referencia grupal.

Las personas desempeñamos nuestros roles grupales tomando como puntos de referencia a determinados grupos. Esta referencia grupal puede ser positiva o negativa (Newcomb), según que aceptemos o rechacemos sus pautas. Obtenemos de este modo, junto a una tipología según la pertenencia, otra nueva según la referencia: la de grupos de referencia positiva y grupos de referencia negativa. Ahora bien, el concepto de “referencia grupal” viene aplicándose únicamente a los exogrupos. Pero, a nuestro juicio, tanto podemos referirnos, en este doble aspecto positivo o negativo, a nuestro propio grupo como a algún grupo ajeno. Hay casos en los que no se da el fenómeno del grupocentrismo: uno se siente extraño en el endogrupo y toma a un exogrupo como modelo de su comportamiento, pudiendo llegar a querer superarle o a formar parte de él. Es el caso del creyente de una secta protestante, convertido *in*

mente a otra, que aspira a ingresar en esta última. Aquí, la referencia negativa nos la da el endogrupo y la positiva el exogrupo. Y lo mismo que a un miembro de un grupo, esto puede suceder a varios miembros o a todo el grupo.

En cualquiera de estos casos se produce una interacción que afecta a la dinámica intergrupala y, por supuesto, a la intragrupal. Como escribe Merton, nos comportamos y valoramos socialmente no sólo en relación con los miembros de nuestros endogrupos, sino también con los de los exogrupos como grupos de referencia y tan sólo atendiendo a este doble aspecto podemos entender el comportamiento grupal. Debe señalarse, empero, que el grupo de referencia no es un elemento propiamente activo. En efecto: su influencia es puramente pasiva, somos nosotros los que pensamos en él y no él que intenta atraernos (Johnson) y por ello, es posible que sea imaginario, en el sentido de que pueda no poseer las características que nosotros le atribuimos (Klineberg). Finalmente, ¿de qué modos puede funcionar la referencia grupal? Tres clases de referencia podemos discriminar: la condicionante (Turner), la comparativa y la normativa (Parsons). En el primer caso, el grupo de referencia simplemente condiciona el comportamiento; al grupo de referencia comparativa se le toma como mero punto de comparación; y en cuanto al grupo de referencia normativa, se sigue su sistema de pautas normativas.

Cada uno de nosotros tenemos varios endogrupos: uno familiar, uno o varios económicos o laborales, uno o varios recreativos, probablemente uno o varios religiosos, etc. Estos endogrupos entran en interacción si algún miembro se encuentra ante un conflicto o ante un refuerzo de roles. El resultado es, en el primer caso, la desviación o cierto alejamiento de la conformidad ideal a algunas de las expectativas de alguno de estos roles (Johnson); en el segundo caso, o sea cuando existe un apoyo, recíproco o no, entre roles intergrupales, tenderá a ocurrir lo contrario.

Por lo que se refiere a los exogrupos, un subtipo importante de los mismos es el de los grupos alternativos. Denominamos de este modo, a aquellos grupos que ofrecen parecidas satisfacciones a la persona, o sea que pueden satisfacer las mismas necesidades que el endogrupo. Son importantes porque facilitan los cambios de pertenencia de los miembros.

La dinámica intergrupala está condicionada por las diferencias sociales. Entre los grupos, los hay con un igual o parecido estatus o cuyos miembros pertenecen a un mismo estrato (grupos horizontales) y los hay con sendas diferencias de estatus o de estrato (grupos

verticales). Esta tipología no coincide con la tipología funcional de grupo y subgrupo, pues aunque en estos dos últimos existe siempre, por definición, una diferencia de estatus grupal, puede no existir una diferencia de estrato. En las interacciones entre grupos verticales intervienen siempre aquellas diferencias sociales, que implican un constante juego de influencias y presiones. La presión intergrupual tiende a dirigirse más sobre los fines externos que sobre los internos (Simpson) del grupo inferior.

Otro importante aspecto de la dinámica intergrupual es el de la actuación de los líderes de los diferentes grupos. Buena parte de las interacciones grupales se efectúa a través de los respectivos líderes, una de cuyas funciones es la de la representación externa del grupo. Como ejemplo basta con citar la transacción, que es el medio más frecuente de llegar a un común acuerdo dos o más grupos en principio en desacuerdo y que normalmente es resultado de la decisiva intervención de los líderes.

Pero la dinámica externa no es sólo intergrupual. Los grupos se encuentran interrelacionados con todo el sistema social del que forman parte integrante. Los condicionantes demogeoecológicos, los valores socioculturales, etc., representan estímulos exteriores frente a los que reacciona un grupo. En este aspecto, el fenómeno de la referencia puede consistir también en tomar un grupo, no a otro grupo como punto de referencia, sino un nivel de estatus, un estrato determinado o toda una sociedad. Por ej., muchos de los grupos denominados "Amigos de..." (tal o cual país) conllevan referencias de este último tipo, admirando e imitando sus miembros algunos de los aspectos de la vida de dicho país. Otro aspecto interesante de la dinámica externa es el de la presión que ejerce una sociedad a través de sus instituciones políticas, económicas, etc., sobre los fines, especialmente los externos, de sus grupos. Por ejemplo, un grupo, cuyo fin interno sea el de satisfacer a sus miembros en la práctica y competición del atletismo, puede verse presionado por fuerzas sociales exteriores, en sus fines externos, al efecto de fomentar esta actividad deportiva en el seno social con ulteriores finalidades políticas, o para situar el nombre del país en el mejor "estatus internacional" posible con ulteriores finalidades patrióticas.

Dos clasificaciones tipológicas es preciso traer aquí, porque resaltan matices dentro de la dinámica grupal en relación con el sistema social en el que se encuentra un grupo. La primera se refiere al grado de conformidad de los miembros del grupo con las pautas imperantes en la sociedad; la segunda, al grado de integra-

ción social de un grupo. El grado de conformidad social de un grupo permite clasificarlo en uno de estos dos tipos tendenciales: grupos conformes y grupos desviados. En rigor, ningún grupo está totalmente conforme ni totalmente desviado. Por tal razón, sólo se consideran desviados a los grupos que se apartan en aspectos socialmente importantes de las pautas sociales. Y esto, tanto si la desviación es positiva o negativa, distinción que es relativa: un grupo de disidentes religiosos, como fueron los primeros cristianos, representó una desviación negativa en el seno de la antigua sociedad romana aunque posteriormente se la consideró positiva. Por lo que se refiere al grado de integración social de un grupo, es posible establecer cuatro tipos de grupos: los integrados en el sistema social; los asimilados, que no estando integrados originariamente puede considerarse que al fin lo están; los marginados, a los que se tiende, total o parcialmente, a separarlos y que suelen tomar como de referencia a los grupos de la sociedad que los margina; y los grupos marginales, que se autoseparan, en ciertos aspectos, de dicha sociedad. Estos dos últimos tipos están, pues, desviados, y suelen coincidir en un mismo grupo: los grupos formados por la minoría portorriqueña en los Estados Unidos son, a la vez, marginales y marginados.

La dinámica interna y la dinámica externa de los grupos están íntimamente relacionadas. Sólo pueden deslindarse analíticamente. Cualquier investigación de uno u otro aspecto de la dinámica grupal debe tener en cuenta el otro aspecto para comprender los procesos de interacción en el grupo. Obsérvese, por ejemplo, que un grupo con un conflicto interno puede reaccionar, ante un conflicto eterno, ya con una mejor integración o mayor cohesión que extinga el conflicto integrupal, ya con una agudización de éste, provocando la desintegración o transformación del grupo. Como dice Timasheff, la correlación entre la solidaridad intragrupal y el antagonismo extragrupal, señalado ya por Sumner, ha llegado a convertirse en un bien conocido principio de la sociología.

Con idéntica óptica global debe verse la elaboración de las pautas mentales de un grupo. Estas pautas son un producto de la dinámica grupal interna y externa. Y tienden a regular el comportamiento y a modelar las actitudes de los miembros, influyendo en el grado de satisfacción y de cohesión de los mismos. En algunos casos, pueden llegar a constituir una ideología de grupo, que informará la personalidad de cada miembro. Todo esto influye, a su vez, en los procesos internos y externos de interacción, por lo que

dichas pautas, a la par que un producto, son un factor de la dinámica grupal.

Finalmente, en sus procesos de interacción los grupos emplean diversos medios dirigidos al logro de los objetivos propuestos. Estos medios constituyen las técnicas de acción grupal. Algunas son generales, tradicionales y más o menos uniformes. Estas técnicas, llamadas formales, son por ejemplo el diálogo, la discusión, el jurado, el simposio, etc. Las investigaciones sobre la dinámica de grupos se han ocupado, sobre todo en sus aspectos aplicativos, de estas técnicas importantes para la conducción y el control de los grupos.

Todo lo estudiado sobre la dinámica grupal no agota los posibles aspectos de esta materia. Aquí sólo nos hemos referido a las principales cuestiones específicas de la dinámica de los grupos. Pero otro aspecto importante queda por ver. Como sea que los grupos sociales se encuentran siempre incardinados y funcionan en el seno de una sociedad, la dinámica de ésta influye en la dinámica intergrupal de los grupos que se desarrollan en su seno, y los procesos sociales de cooperación o de conflicto, de asimilación o de competencia, etc., son también aplicables tanto a la dinámica interna de una sociedad cuanto a la de un grupo dados.

El cambio en los grupos

La dinámica grupal no se ocupa de los fenómenos de génesis, transformación y extinción de los grupos. Estos son fenómenos de cambio grupal. ¿Cómo se forman los grupos? Un grupo puede tener un origen natural o artificial. Este último caso se da en la mayoría de los grupos secundarios, formales y utilitarios; por ejemplo, una clase escolar o un equipo deportivo. Puede, en otro aspecto formarse de un modo voluntario o forzoso. Ejemplos de grupos forzosos son los grupos militares y los penitenciarios. El modo voluntario o forzoso de formación afecta a la pertenencia grupal. En los grupos de pertenencia forzosa es imprescindible una fuerte organización y una completa institucionalización. En ellos tienden a proliferar los subgrupos informales. Responden, por tanto, al tipo secundario y suelen ser macrogrupos compuestos.

Las condiciones demogeoecológicas que facilitan la interacción, tales como las densidades de población, un clima geográfico favorable, la abundancia de vías y medios de comunicación, la vecindad o proximidad territorial o especial, etc., favorecen las formaciones grupales.

Un grupo siempre agrupa a personas con una o varias características comunes. Recordemos que uno de los significados sociológicos de los conjuntos sociales estadísticos es el mostrarnos las múltiples posibilidades tendenciales de formarse los grupos. Estas características son de lo más vario y heterogéneo: la pertenencia a un mismo sexo, edad, religión o “raza”, una ascendencia común, una idéntica desviación social, la pertenencia a un mismo estatus o estrato, etcétera. La necesidad de realizar determinados fines sociales o de cubrir unas necesidades colectivas puede impulsar —por ejemplo, por parte del Estado— la creación de grupos; tal es el caso del Cuerpo de la Guardia Civil o de la Cruz Roja.

Las actitudes afines, generadoras de simpatía, originan grupos afectivos, y los intereses comunes o los valores compartidos engendran grupos utilitarios.

Atendiendo al factor base que engendra la unión grupal Lersch ha establecido la siguiente tipología: 1) los grupos biológicos, como la familia o el linaje, que se deben al común origen biológico de sus miembros; 2) los grupos psicológicos, formados: a) bien por razón de simpatía o afinidad temperamental, compenetración, estima, etc., como la pareja amorosa o el grupo de amigos, b) bien por razón de interés, por ejemplo, una asociación de estudiantes, c) o por el significado trascendente de una idea suprapersonal, como los Testigos de Jehová; y 3) los grupos nomológicos, surgidos gracias a unas normas institucionalizadas que permiten la organización y la persistencia del grupo, por ejemplo cualquier Organismo burocrático estatal.

Formado un grupo, tiende a persistir mientras proporciona una suficiente satisfacción a los miembros si el grupo es afectivo, o mientras cumpla los fines propuestos si es utilitario. Hay grupos que se extinguen cuando faltan uno o varios de sus miembros: son los grupos personales. En los grupos transpersonales, la permanencia temporal no va ligada a la personalidad y vida de los miembros. Los grupos de afectividad tienden a ser personales y los secundarios, transpersonales; sin embargo, puede ocurrir lo contrario. Ejemplo de esto último es la Asociación de Ex Combatientes de Cuba y Filipinas, que siendo de carácter secundario responde al tipo personal ya que se extinguirá cuando desaparezcan sus miembros. Un tercer tipo es el de los paragrupos o grupos efímeros u ocasionales, de carácter personal, cuya duración es circunstancial; no son primarios, pero sí generalmente de contacto directo. Se forma un paragrupo cuando en un mercado varias personas discuten acerca de una transacción mercantil, cuando durante un en-

treacto varios asistentes cambian impresiones acerca del espectáculo teatral o de cualquier otro tema del momento, o cuando varios clientes de un bar, sin amistad previa, se ponen de acuerdo una tarde y juegan varias partidas de dominó. Estos fenómenos son limítrofes a los grupos y a ciertas micromasas. Los grupos inestables tienden a ser efímeros.

Algunas modificaciones del grupo, que en apariencia sólo tienen un carácter dinámico, son en realidad sendas transformaciones que representan, por lo menos desde el punto de vista conceptual, el nacimiento de un grupo nuevo. Es el caso, por ejemplo, del paso de dos a tres en el número de miembros del grupo, o sea el cambio de la pareja o diada al trío. La dinámica del trío es radicalmente diferente a la de la pareja: aparece el rol del tercero como elemento imparcial y mediador, como elemento beneficiado o como elemento que impera dividiendo (Simmel) y puede aparecer también el fenómeno de los celos. Muchas veces, cuando una modificación altera la caracterización tipológica del grupo, dicha modificación implica un cambio grupal. Por ejemplo, si la sustitución del líder va acompañada de una transformación del tipo de liderazgo, pasándose, verbigracia, del grupo democrático al totalitario. O si el aumento del número de miembros representa la conversión en secundario de un grupo hasta entonces primario.

Este fenómeno de las transformaciones grupales explica el hecho (observado por Whyte en su investigación sobre los Nortons) de que cuando los grupos informales intentan formalizar su organización con programas explícitos, estatutos, etc., raramente les acompaña el éxito. Porque, en realidad, se trata de cambiar el grupo.

En general, el cambio o transformación de los grupos es un resultado de sendos procesos conjuntivos y, sobre todo, disyuntivos, es decir, de oposiciones, contradicciones o antagonismos intragrupales, intergrupales o entre un grupo y el sistema social.

La eficacia del grupo

La eficacia de un grupo ha de relacionarse con los objetivos o fines que este grupo se propone. Estos fines, tanto en su aspecto interno como en el externo, pueden ser genéricos o específicos; únicos o múltiples y, en este caso, pueden emprenderse de un modo simultáneo o sucesivo; a corto, medio o largo plazo, etc. Todo ello proporciona posibles tipologías grupales según los fines y diversos aspectos a tener en cuenta al investigar la eficacia de los grupos.

¿De qué factores depende esta eficacia o rendimiento? Fundamentalmente, del grado de integración o, si se quiere, de la cohesión y solidaridad existentes entre los miembros por lo que se refiere al logro de un objetivo común. Y esto, porque no es igual el rendimiento de cada miembro, por sí solo, que el de todos los miembros ayudándose mutuamente de una manera coordinada. Piénsese que si el rendimiento fuera el mismo poca razón de ser tendría el hecho social de los grupos.

Esta cohesión, y por consiguiente el rendimiento del grupo, depende básicamente, según Lersch, de estas tres condiciones: a) la vivencia de pertenencia al grupo de cada uno de los miembros, vivencia que, a su vez, depende del grado de satisfacción de las necesidades personales, de la realización de las expectativas derivadas de aquella pertenencia, del grado y clase de comunicación intragrupal, de la actitud afectiva —atracciones y repulsiones— entre los miembros, etc.; b) la actitud hacia el líder, es decir el grado de identificación con él y la conformidad con el tipo de su liderazgo, y c) la atmósfera del grupo, que varía según la intensidad de la presión intragrupal y el autoconvencimiento de cada miembro en desempeñar su respectivo rol y ocupar la posición que tiene dentro del grupo.

Se comprende que la dimensión o tamaño del grupo afecta a su eficacia. En los microgrupos, la cohesión y satisfacción intragrupal son más fáciles e intensas.

Los diversos tipos de organización y comunicación intragrupal condicionan también la eficacia del grupo. Las estructuras internamente abiertas son, en líneas generales, más eficaces y satisfactorias que las bloqueadas. Bavelas, basándose en los experimentos de Sidney Smith, ha observado que en las estructuras comunicativas de tipo circular, o sea descentralizadas, los miembros suelen encontrarse más predispuestos a repetir sus tareas; y en las estructuras estelares muy centralizadas, los errores son menos frecuentes y hay más eficacia en resolver los problemas, pero los miembros están más satisfechos y su moral no es tan alta, lo que se traduce en una más favorable atmósfera grupal. Shaw señala en que los problemas de resolución simple, los más rápidos parecen ser estos últimos grupos —estelares—, mientras que en los de resolución compleja lo son los grupos estructurados en círculo.

En cuanto al tipo de liderazgo, los grupos autoritarios producen más y los democráticos producen mejor. Lippitt y White han demostrado que aquéllos son más productivos, mientras que éstos obtienen mejores niveles de calidad. Recuérdense, no obstante, las respectivas disfunciones dinámicas, ya citadas.

Ya nos hemos referido a los experimentos de Mayo sobre la importancia de las relaciones informales y de la buena atmósfera grupal en el seno de los microgrupos para obtener una óptima eficacia del grupo. Por cierto que estos experimentos permitieron descubrir lo que se ha calificado de “efecto Hawthorne”, que consiste en el hecho de que se incrementa la productividad o eficacia de un grupo al verse observado, lo que hay que tener siempre en cuenta en experimentos de esta clase. Ahora bien, el buen clima de grupo no excluye que la cohesión grupal puede a veces intensificarse si el grupo encuentra dificultades internas o externas en la consecución de sus objetivos. De ahí que el rendimiento óptimo de un grupo no parece ser incompatible con una cierta dosis disfuncional, como una relativa divergencia de opiniones o rivalidad entre los miembros o subgrupos. Por lo mismo y paradójicamente, un afecto exagerado o absorbente entre los miembros puede, a veces resultar tan disfuncional para el rendimiento del grupo, como una atmósfera hostil o una rivalidad excesiva.

La eficacia o rendimiento de un grupo puede medirse atendiendo a los resultados obtenidos con respecto a los fines propuestos. Según las características tipológicas del grupo de que se trate variará el modo de realizar la medición. En los grupos afectivos se basará en el grado de satisfacción que el grupo produce a sus miembros (fines internos) o a la sociedad o subgrupo a que aquél pertenece (fines externos). En los grupos utilitarios debe efectuarse sobre el rendimiento o productividad grupal. Este último tipo de medición es mucho más fácil que el primero, especialmente cuando se refiere a grupos de trabajo de ejecución material, como equipos de montaje en serie, etc.

Todos estos temas han sido específicamente investigados por la sociología industrial, de la que nos ocupamos al tratar de la sociología económica.

9. La Familia*

Paul B. Horton y Chester L. Hunt

Un reciente comunicado de prensa acerca de un proyecto de reforma de la ley de matrimonio de Tanzania describe la confusión resultante de los cambios políticos, religiosos y sociales. El problema es saber cuántas esposas puede tener un marido de Tanzania. Los cristianos reclaman una esposa por marido, los musulmanes cuatro, los tribalistas quieren veinte, y algunas afiliadas de la Organización Nacional de Mujeres defienden el derecho de las mujeres a tener más de un marido.

Como todas las instituciones, la familia es un sistema de normas y valores interrelacionados que satisfacen un conjunto de propósitos. Se constituyeron las familias a partir de la necesidad de relaciones estables y definidas que permitiesen criar a los niños y distribuir las tareas necesarias para su supervivencia. Como todas las instituciones, la familia se formó gradualmente sobre la base del proceso de la vida social. En realidad, los hombres no se reunieron y proclamaron gravemente: "Organicemos un conjunto de instituciones familiares que satisfagan nuestra necesidad de relaciones sexuales regulares y contemplen el nacimiento y el cuidado de los hijos". En cambio, la gente procedió como le pareció natural y necesario, y en el curso del proceso ciertas prácticas viables se convirtieron en fenómenos usuales, y con el tiempo se institucionalizaron.

El matrimonio y la familia aparecen en todas las sociedades. *La familia es un grupo de parentesco que contempla la crianza de los hijos, así como otras necesidades.* Esta definición parece un tanto imprecisa, porque lo que denominamos "otras necesidades" varía de una sociedad a otra. En las sociedades muy sencillas

**Sociología*, México: McGraw Hill Latinoamericana, S.A. 1970 (cap. 9) pp. 53-57.

llas, la familia es la única institución social. No hay escuelas, porque los niños pueden aprender todo lo que necesitan en el curso de la actividad familiar; no tienen instituciones religiosas especiales, porque la observación de las prácticas religiosas es simplemente parte de la vida familiar; ni instituciones económicas, porque todo el trabajo se organiza en el seno de la familia. Se define el *matrimonio* como *la pauta aprobada para la creación de una familia*.

Aunque las formas y las funciones de la familia varían mucho, unas pocas normas y algunos valores son comunes a todas las sociedades. Uno es el *principio de legitimidad* mencionado por Malinowski, de acuerdo con el cual la existencia de cada niño debe ser legitimada por padres reconocidos socialmente. Es decir, que alguien debe ser designado socialmente como responsable de cada niño (aunque biológicamente no sea su progenitor). Una segunda característica universal es el *tabú del incesto*, que prohíbe la relación sexual entre parientes de cierto grado. Las personas que no pueden mantener relaciones sexuales reciben distintas definiciones en diferentes sociedades. Prácticamente en todas las sociedades se prohíben las relaciones entre progenitores e hijos y entre hermano y hermana, y el tabú suele extenderse además a otros parientes. Además de ser genéticamente deseable, promueve los vínculos o las relaciones con otras familias de la comunidad y consolida la unión de toda ella. Impide la competencia y los celos sexuales en la familia y consolida la unidad y la estabilidad familiares.

Estructura de la familia

La estructura de la familia puede responder a muchos criterios distintos: la forma de la familia, las pautas de autoridad, las relaciones de parentesco, las formas matrimoniales, las líneas de descendencia, etc. Pero el aspecto más importante es quizás la forma de la familia, que puede ser nuclear o consanguínea. La *familia nuclear*, denominada también *familia conyugal*, consiste en una *pareja casada y sus hijos*. La *familia consanguínea* se basa en la relación de sangre más que en la conyugal, y *consiste en el clan ampliado de parientes consanguíneos con su cónyuges e hijos*. En nuestra sociedad, la familia nuclear es la única unidad familiar muy importante. Es posible que la familia consanguínea se reúna en ciertas ceremonias, pero todos los deberes y las responsabilidades importantes corresponden a la familia nuclear. En muchas so-

ciedades la familia consanguínea es la unidad importante, y apenas es posible identificar a la familia nuclear. A veces se comparte ampliamente la responsabilidad del cuidado de los niños, y una mujer tiene aproximadamente los mismos deberes y sentimientos hacia sus sobrinos y sobrinas que hacia sus propios hijos. En la forma de familia consanguínea que existe en muchas sociedades, un hombre es responsable de los hijos de sus hermanas, y en cambio sus propios hijos están a cargo de los hermanos de su esposa. En otras palabras, tiene responsabilidades y vínculos emocionales con la familia en la cual se crio más que con la familia a la que se incorpora por su matrimonio. Dicho de otro modo, la familia nuclear consiste en una pareja y sus hijos, con una periferia formada por otros parientes, y en cambio la familia consanguínea consiste en un conjunto de hermanos y hermanas, los hijos de ésta y una periferia de cónyuges (los hijos de los hermanos pertenecen a las familias de las esposas de éstos). El sistema nos parece muy extraño, porque a semejanza de todos los pueblos somos etnocéntricos. Ambas pautas "funcionan" satisfactoriamente en un marco de normas y valores confirmatorios adecuados (lo cual ilustra el concepto de la relatividad cultural). Lo que importa esencialmente es que la sociedad posea una pauta eficaz que permita asignar a un varón la responsabilidad de cada niño. Por nuestra parte, normalmente obtenemos este resultado apelando a la paternidad biológica; otras sociedades utilizan la relación de sangre (entre la madre y sus parientes masculinos). De los dos sistemas, esta última relación es la base más fidedigna de asignación de la responsabilidad paterna, porque es permanente e indisoluble; en cambio, la relación conyugal entre los padres biológicos puede cortarse, lo que amenaza la seguridad del niño.

El matrimonio exhibe una variación similar. El ideal occidental del amor romántico que conduce a la felicidad eterna está tan arraigado en nuestro modo de vida que menospreciamos con adecuado desdén etnocéntrico todo lo que no se ajuste a ese esquema. Si bien está difundiéndose el matrimonio basado en el amor, en gran parte del mundo la unión conyugal generalmente se funda en consideraciones pragmáticas relacionadas con la conveniencia, los vínculos familiares, la propiedad, etcétera.

Todas las sociedades limitan el círculo de personas en el cual uno puede elegir pareja. Un conjunto de requerimientos responde a las condiciones de *exogamia* y *endogamia*. *Exogamia* es la *obligación de contraer matrimonio únicamente fuera de cierto grado prohibido de parentesco*. Todas las sociedades imponen

la elección de cónyuge fuera del núcleo familiar, y muchas sociedades extienden la prohibición a las personas del mismo clan, la aldea o quizás el mismo apellido. Menospreciar las reglas de la exogamia equivaldría a cometer incesto. *La endogamia impone que se contraiga matrimonio dentro de ciertas categorías especificadas*, como el clan, la aldea, la tribu, la religión, la raza, la clase, la nacionalidad. Cada sociedad impone condiciones exógamas y endógamas a la selección de cónyuge. Estados Unidos es exógamo en cuanto prohíbe el matrimonio en varios grados de relación de sangre (que varían según los Estados) y endógamo porque fomenta (mediante la presión social, pero no apelando a la compulsión legal) el matrimonio dentro de la misma raza, religión, clase y grupo étnico.

Otra variación de la forma del matrimonio se relaciona con el número de cónyuges. La monogamia (una esposa para un marido) es un valor tan profundamente arraigado en nuestra cultura que es legalmente obligatorio. Sin embargo, la mayoría de las sociedades ha permitido la *poligamia*, es decir, la pluralidad de cónyuges. El esquimal groenlandés del siglo pasado practicaba las dos formas de poligamia: la *poliginia*, en virtud de la cual *un esposo tiene varias mujeres*, y la *poliandria*, en la que *una mujer tiene varios maridos*, según la capacidad de los hombres en la caza. Sólo los cazadores más eficaces podían tener una serie de esposas, que eran el símbolo de su éxito; en cambio, varios cazadores inepetos debían compartir una misma mujer.

Los restantes rasgos de la estructura familiar indicados más arriba también varían según las sociedades, pero la falta de espacio nos impide incluir su descripción. Cada uno representa un medio práctico para resolver ciertos problemas (determinar el linaje, decidir dónde se vivirá, definir las obligaciones frente a los parientes) en el marco de determinada cultura.

Funciones de la familia

La primera y más obvia función de la familia es la *reproducción*. En todas las sociedades es típico que las familias se ocupen de engendrar y criar a los niños. Una función afín es la *regulación de la actividad sexual*. El matrimonio suministra la legitimación legal y social de los niños y determina la responsabilidad de su crianza. (Que una serie de sociedades carezca de términos para designar al hijo "ilegítimo", y acepte prontamente en la familia a los niños nacidos antes del matrimonio, no modifica el hecho

de que la mayoría de los niños nace y se cría en el seno de la familia.) Ninguna sociedad histórica ha permitido mucho tiempo el mantenimiento de relaciones sexuales no estructurales y sin restricciones; la actividad sexual irresponsable tiene efectos muy desorganizadores. Aunque muchas sociedades permiten formas estructuradas de relaciones pre o extraconyugales, y demuestran mayor o menor tolerancia frente a las violaciones de los mores sexuales, ninguna sociedad conocida otorga libertad total para exhibir una conducta promiscua.

Otra función fundamental de la familia es la *socialización*. El niño pasa los primeros años de su vida casi totalmente en el seno de la familia, donde se afirman los cimientos de su personalidad antes de que comience a sufrir otras influencias. Todas las perspectivas, las normas y los valores básicos se despliegan en esta atmósfera íntima. Los profundos efectos de esta socialización temprana impiden por lo común que el individuo dude seriamente de los valores políticos, religiosos y morales hasta el momento en que alcanza la edad adulta y abandona el medio familiar (y a veces ni siquiera entonces). Aunque la mayoría de los adolescentes pasan por un período de rechazo parcial y temporario de los valores de los padres, generalmente conservan de ellos una medida mayor que la que ellos mismos advierten.

En este proceso de socialización, los padres actúan como modelos que los hijos copian. Algunos padres son mediocres modelos, porque ellos mismos representan ineficazmente su papel familiar o no satisfacen bien los reclamos de la vida social. Sus hijos tienen pocas oportunidades de observar atentamente modelos eficaces de rol, y así repiten el ciclo de la adaptación ineficaz a la vida.

Otra función es la *adcripción de la condición social*. Que uno elija a los amigos pero no a la familia es una afirmación trillada pero cierta. Los hijos de padres pobres tienden a perpetuar la pauta de pobreza a causa de las oportunidades limitadas que los progenitores de condición social inferior pueden suministrar, y también porque otros tienen limitadas expectativas en relación con los hijos de los pobres. Los hijos de padres de elevada condición social no sólo tienen más amplias oportunidades, sino que además deben ajustarse a una pauta distinta de expectativas.

Otras funciones incluyen la función *afectiva*, es decir, satisfacer la necesidad de afecto e intimidad de la gente, la necesidad de que alguien se ocupe de nosotros. La función *protectora* satisface la necesidad de contar con defensas físicas, sociales y psicológicas

frente a los factores que amenazan la supervivencia. La función *económica* contempla la asignación de trabajo, la conservación de posesiones y la distribución de las mercancías necesarias para la supervivencia de la familia.

La cambiante familia norteamericana

Los anuncios distribuidos en el territorio norteamericano proclaman que “la familia cuyos miembros juegan juntos se mantiene unida”. Este lema indica en qué sentido ha cambiado la vida familiar. La inquietud acerca de la “distancia generacional” y el “sistema de los padres” demuestra que tanto los padres como los hijos tienen conciencia de la necesidad del cambio.

Solía unir a la familia norteamericana el trabajo compartido bajo el ojo vigilante y el control patriarcal de su jefe. El matrimonio era esencialmente una asociación de trabajo y a veces, quizás, una aventura romántica. El matrimonio representaba una necesidad económica, porque un hombre no podía explotar solo el fundo agrícola. Un buen esposo era un “buen proveedor”, y una buena esposa era una mujer robusta, fértil, frugal y cumplidora. Los niños eran una posesión económica y una forma de seguridad social. La unidad familiar era una necesidad económica y social, porque todos debían realizar cierto aporte.

La industrialización y la urbanización han transformado a la familia. La población rural disminuyó, y la familia campesina ya no es la norma de la vida familiar. La ocupación urbana apartó del hogar al padre, y con frecuencia también a la madre. Al acentuarse la igualdad legal, económica y social, han variado todos los roles representados en el seno de la familia. Las familias han adquirido formas menos autoritarias y patriarcales, y más democráticas e igualitarias. A medida que los niños dejaron de ser una posesión económica, disminuyó el tamaño de la familia. Las instituciones son disposiciones destinadas a satisfacer necesidades humanas, y a medida que éstas cambian aquéllas varían en concordancia.

Han cambiado también las funciones, no sólo la estructura de la familia. Se mantienen las funciones de reproducción y regulación sexual, pues la mayor parte de la actividad sexual se realiza en el matrimonio y la mayoría de los niños nace y se cría en el seno de la familia. La función de socialización continúa siendo importante, y la familia continúa siendo el organismo primario de socialización. Las funciones afectiva y de compañerismo son más importantes que nunca. El elevado índice de movilidad de la po-

blación norteamericana y la decadencia de los vínculos de vecindad y de la familia ampliada acentúan la dependencia respecto de la familia inmediata. La función de adscripción de *status* es un tanto menos importante que antes, pues han aumentado las posibilidades de movilidad ascendente; pero los antecedentes familiares continúan siendo el pronóstico más fidedigno de un *status* social adulto. Las funciones protectoras han disminuido, pues otras instituciones han absorbido gran parte de la responsabilidad de la familia por el cuidado de los enfermos, los ancianos, los pobres y los disminuidos. Las funciones económicas son las que más cambiaron. En la actualidad pocas familias constituyen una unidad de producción económica, y la antigua familia de economía autosuficiente ha desaparecido. La familia ya no está unida por el trabajo común, sino por el afecto y el compañerismo compartidos.

El divorcio se ha convertido en un hecho corriente y respetable. Las relaciones sexuales preconyugales se han difundido relativamente, y ahora se practican de un modo mucho más visible y con menos disimulo. Algunos afirman que estos cambios son signos de la "decadencia" de la familia, y otros afirman que son formas de adaptación de la familia a las necesidades y los valores cambiantes.



Familias

10. La Estratificación Social*

Tom B. Bottomore

La división de la sociedad en clases o estratos que constituyen una jerarquía de prestigio y de poder es un rasgo prácticamente universal de la estructura social y siempre ha atraído la atención de los filósofos y de los teóricos sociales. Pero sólo con el desarrollo de las modernas ciencias sociales ha sido sometido a un estudio y a un análisis críticos. Los sociólogos acostumbran a distinguir cuatro tipos principales de estratificación social: la esclavitud, los estamentos, la casta, la clase y el *status* sociales.

Examinaremos brevemente los dos primeros tipos, consideraremos luego con mayor detenimiento el fenómeno de la casta y de la clase social (que ofrecen una importancia particular para la India moderna) y examinaremos, finalmente, algunas teorías generales de la estratificación social.

La esclavitud

L. T. Hobhouse definió al esclavo como “un hombre considerado por el derecho y la costumbre como propiedad de otro. En los casos extremos carece completamente de derechos, es un simple utensilio; en otros casos, puede gozar de una cierta protección, pero no mayor de la que tienen un buey o un asno.” Hobhouse continuaba diciendo: “...si (el esclavo) goza de algunos derechos (por ejemplo, si puede heredar bienes) que no pueden serle negados, excepto en caso de delito, deja de ser un esclavo y se convierte en siervo.” La esclavitud representa, por tanto una forma extrema de desigualdad, en la que algunos grupos de individuos carecen totalmente o casi totalmente de derechos. Ha existi-

**Introducción a la Sociología*. Barcelona: Ediciones Península, 1968 (3ra. ed.) (Cap. XI), pp. 169-89.

do esporádicamente en muchas épocas y en muchos lugares, pero hay dos casos principales de sistema de esclavitud: las sociedades del mundo antiguo, basadas en la esclavitud (especialmente Grecia y Roma) y los estados del sur de los Estados Unidos durante los siglos XVIII y XIX. H. J. Nieboer hizo una excelente descripción de la condición social del esclavo en tales sistemas. "En primer lugar, todo esclavo está sometido a un dueño. Y esta sujeción es de tipo peculiar. Contrariamente a la autoridad que un hombre libre ejerce a veces sobre otro, el poder del dueño sobre su esclavo es ilimitado, por lo menos en principio. Toda restricción del ejercicio libre del poder del dueño es una mitigación de la esclavitud, una restricción que no pertenece a la naturaleza de ésta, de la misma manera que en el derecho romano el propietario puede hacer con su propiedad todo lo que las leyes especiales no le impidan hacer. La expresión más adecuada de la relación entre el dueño y el esclavo es, pues, la de que el esclavo es la "posesión" o la "propiedad" del dueño, expresiones que encontramos con frecuencia. El esclavo no tiene derechos políticos, no elige a su gobierno ni forma parte de los organismos públicos. Desde el punto de vista social es un ser inferior. En tercer lugar, siempre relacionamos con la esclavitud la idea de trabajo obligatorio. El esclavo está obligado a trabajar; el trabajador libre puede abandonar el trabajo si quiere, pero será a costa de morir de hambre. Sin embargo no todo el trabajo obligatorio es trabajo de esclavo; este último requiere aquel tipo peculiar de obligación que se expresa en las palabras "posesión" o "propiedad", como ya hemos dicho".

La base de la esclavitud siempre es económica; como dice Nieboer la esclavitud constituye un sistema industrial. Junto con ella existe siempre una aristocracia que vive del trabajo de los esclavos. Pero, la mayoría de los autores opinan que la decadencia de la esclavitud se explica por la escasa productividad del trabajo de los esclavos.

Existe, sin embargo, otro factor que influye en la decadencia de la esclavitud y que puede observarse claramente en el mundo antiguo. Siempre existe un serio conflicto entre la concepción del esclavo como un *objeto* del derecho de propiedad y la concepción del esclavo como un ser humano que *posee* derechos. Tanto en Grecia como en Roma vemos que, al desarrollarse la esclavitud por deudas, se establece una distinción entre los esclavos extranjeros y los esclavos que forman parte del grupo. En Atenas, la esclavitud por deudas fue prohibida por Solón y en Roma fue finalmente abolida por influencia de los estoicos. Hobhouse señaló

que “la existencia de esclavos por deudas ejerció una influencia suavizadora sobre la institución de la esclavitud: el esclavo cautivo seguía siendo un enemigo a los ojos del derecho y de la moral y carece, por consiguiente, de todo derecho; en cambio el deudor o el criminal era un miembro de la comunidad y en la relación con él pudo establecerse alguna limitación al poder del dueño”. En el mundo antiguo, la esclavitud se fue modificando gradualmente por la limitación progresiva del derecho del dueño a castigar a los esclavos, por la atribución de derechos personales al esclavo (matrimonio, adquisición y transmisión hereditaria de la propiedad) y por el establecimiento de la manumisión. Esta última fue apoyada y fomentada por la Iglesia Católica en el Imperio Romano y, más tarde, en la Europa feudal, por lo menos en cuanto se refería a los cristianos.

Los estamentos

Los estamentos feudales de la Europa medieval tenían tres importantes características. En primer lugar, estaban definidos legalmente: cada estamento tenía un *status*, en el sentido de un complejo legal de derechos y de deberes, de privilegios y de obligaciones. Se ha dicho, al respecto, que “para conocer la verdadera posición de una persona, había que ver, ante todo, cual era la ley que se le aplicaba”. En el siglo XII en pleno incremento de la servidumbre, y cuando empezaba a formularse una teoría jurídica del Estado feudal, el jurista inglés Glanville enumeró las incapacidades de los siervos de la manera siguiente: incapacidad de pedir justicia al rey, carencia de derechos sobre sus utensilios y pertenencias, sujeción al pago de las multas de *merchet* y de *heriot*. También pueden comprobarse las diferencias que existían entre los estamentos con la diversidad de las penas que les eran aplicadas por los mismos delitos.

En segundo lugar, los estamentos representaban una amplia división del trabajo y la literatura de la época los consideraba como depositarios de funciones definidas. “La nobleza se encargaba de defender a todos; el clero, de rezar por todos, y el pueblo de suministrar alimentos a todos.”

En tercer lugar, los estamentos feudales eran *grupos políticos*. En su *Constitutional History of England*, Stubbs escribía: “Una asamblea de estamentos es una agrupación organizada... de los diversos órdenes, estamentos o condiciones de los hombres que poseen el poder político.” En este sentido, los siervos no consti-

tufan un estamento. El feudalismo clásico sólo reconocía dos estamentos, la nobleza y el clero. La decadencia del feudalismo europeo después del siglo XII va ligada a la aparición de un tercer estamento, no ya el de los siervos o villanos, sino el de los habitantes de los burgos que, durante un largo período, actuaron como un grupo diferenciado *dentro* del sistema feudal antes de transformarlo o derrocarlo.⁵

El sistema de los estamentos feudales era más completo y variado y, a la vez, menos rígido, de lo que puede parecer con esta breve descripción. Las diferencias existentes dentro de los estamentos y los aspectos políticos del feudalismo son descritos de manera excelente en la obra de Marc Bloch, *La société féodale* (volumen II "Les classes et les gouvernement des hommes"). En otras dos obras, *The Making of the Middle Ages* (Cap. II) de R. W. Southern, y *Obligations of Society in the Twelfth and Thirteenth Centuries* de A. Lane Poole, se examinan las posibilidades de los individuos para cambiar de posición social.

Algunos historiadores y sociólogos modernos se han ocupado de las similitudes entre las sociedades feudales europeas y otras sociedades que pueden considerarse como pertenecientes al mismo tipo. Algunos autores, Marc Bloch, por ejemplo, en la obra citada y R. Coulborn en *Feudalism in History*, han descrito al sistema social del Japón, a partir del siglo XII, como un sistema feudal. Más discutible es la existencia del feudalismo en la India. En primer lugar, cabe señalar que aunque en algunos períodos de la historia india existieron relaciones feudales, coexistían con las relaciones de casta y estaban íntimamente mezcladas con éstas; esto quiere decir que no podemos calificar a dicho *sistema social* de feudal sin hacer importantes reservas. En segundo lugar, es evidente que el "feudalismo" de los imperios Maurya, Gupta y Mogul y de sus períodos correspondientes de decadencia, carecía de algunas de las características del feudalismo europeo. Todos los especialistas están de acuerdo en que el "feudalismo" indio se basaba en la agricultura de las aldeas independientes y no en el sistema señorial; para decirlo con las palabras de K. S. Shelvankar: "El feudalismo indio tuvo un carácter fiscal y militar, no fue un feudalismo señorial."⁶ Muchos especialistas sostienen también que la concepción del poder real en la India era tan diferente de la concepción occidental que no podía establecer un sistema feudal. "En la India, el rey no podía crear, en teoría, propietarios territoriales subordinados porque él mismo no era, en teoría, el propietario supremo de la tierra. Lo único que delegaba a sus intermedia-

rios era el derecho específico e individual de *zamin*, es decir, la facultad de recaudar las rentas y los impuestos.” Esta opinión no es aceptada por todos los autores, pero en general están de acuerdo en que las relaciones feudales se fortalecían, a menudo, en los períodos de decadencia de los imperios: en dichos períodos, los recaudadores de rentas e impuestos podían establecer más fácilmente sus derechos de propiedad sobre la tierra y usurpar las funciones políticas y judiciales. Los materiales históricos de que disponemos no bastan para determinar cuál fue la influencia del sistema de castas, de la administración central de la irrigación y del surgimiento periódico de las relaciones de tipo feudal. Y esto es así, incluso en el caso del imperio Mogul y todavía más en el de la India antigua. Seguramente, nunca llegaremos a disponer de la documentación histórica necesaria para el estudio del período primitivo, pero los historiadores podrían contribuir mucho a elucidar la naturaleza de la estratificación social en relación con la propiedad y con la autoridad desde el establecimiento del dominio Mogul hasta la llegada de los ingleses.

Las castas

El sistema de castas indio es verdaderamente único entre los sistemas de estratificación social. Esto no quiere decir que no podamos compararle con otros tipos de estratificación o que no existan elementos de casta en otros sitios. En primer lugar, la casta posee la característica común de estar en clara relación con la diferenciación económica. Esto se comprueba cuando consideramos los grupos de casta efectivos (*jatis*) o los cuatro *varnas* tradicionales de los Brahmanes, los Kshatriyas, los Vaisyas y los Sudras. Como señaló Senart en un estudio clásico, las *varnas* se parecían, en un principio, a los estamentos feudales. Se parecían, no sólo por su carácter sino también por la ordenación jerárquica de los grupos (sacerdotes, guerreros y nobles, comerciantes, siervos) y también por el hecho de no constituir grupos totalmente cerrados: los individuos podían pasar de una *varna* a otra y se aceptaba matrimonio entre miembros de *varnas* diversas.

Los *jatis* surgieron más tarde y aumentaron constantemente en número, gracias a la creciente división del trabajo, a la incorporación de tribus y, en menor medida, a la influencia de factores como la innovación religiosa; estos grupos constituyen las unidades básicas del sistema de castas tradicional.

En la India moderna hay unos 2.500 *jatis* en cada región principal. El *jati* es el grupo endógamo y el principal grupo de referencia del individuo; encarna un modo de vida propia y diferenciado y lo mantiene mediante una serie de sanciones basadas en la costumbre y, en épocas anteriores, en la ley. La significación económica de los *jatis* es muy clara: constituyen, en su inmensa mayoría, grupos profesionales; y en la economía tradicional de la aldea, el sistema de castas constituye el mecanismo esencial para el intercambio de mercancías y de servicios.

Por otro lado, en todas aquellas sociedades donde existe una separación más o menos estricta de grupos particulares, pueden observarse elementos de casta: por ejemplo, en los casos de segregación de los individuos que se dedican a ocupaciones "sucias" o de los que pertenecen a un grupo étnico particular. Pero estos rasgos específicos no constituyen un sistema de castas. Los únicos casos de sistema de castas, además de los hindúes, son los de los grupos no-hindúes establecidos fuera de la India, especialmente en Ceilán.

El problema sociológico planteado por la casta es, por consiguiente, la explicación de la existencia y de la persistencia de este tipo único de estratificación social. Podemos intentar esta explicación por dos caminos: en función de los hechos históricos o en función de algún factor o de algunos factores vigentes en la sociedad india y no en las demás. En el estado actual de nuestros conocimientos, toda explicación histórica principalmente en la incitación a llevar a cabo nuevas investigaciones históricas. Una de las explicaciones más plausibles es la de J. H. Hutton, quien sugiere que los primeros invasores arios de la India, con sus estamentos diferenciados, introdujeron el principio de la estratificación social en una sociedad dividida ya en grupos tribales exclusivos a causa de los tabús relacionados con los alimentos, y adoptaron y consolidaron estos tabús como un medio para mantener la distancia social entre ellos —los invasores— y la población sometida. De esta manera, se reforzó el principio de grupos exclusivos y estratificados y se sancionó dicho principio en forma de una doctrina religiosa y mágica de la contaminación a través de los alimentos y, más tarde, de la contaminación a través del simple contacto.

La segunda explicación de las castas en función de otros rasgos específicos de la sociedad india exige una breve consideración de las relaciones entre el *jati* y la *varna*. Los estudiosos modernos que se han ocupado del problema de las castas, insisten en la fun-

ción de las ideas mágicas y religiosas del sistema *varna*, tal como lo expone la literatura religiosa antigua. M. N. Srinivas señala que las nociones de *karma* —que “enseña al hindú que ha nacido en una subcasta particular porque así lo merecía”— y de *charma* —el código de los deberes o de las reglas de la casta— “han contribuido grandemente a la consolidación de la idea de jerarquía, inherente al sistema de castas”. El concepto de contaminación —dice— es “fundamental para el sistema de las castas” y es el principio que guía todas las relaciones entre ellas. Sin embargo, K. M. Panikkar dice, basándose en la distinción entre *jati* y *varna*, que el sistema de castas no tiene ningún fundamento en la religión hindú y es, más bien, el producto del derecho hindú tradicional y de la debilidad de la autoridad política central durante la mayor parte de la historia india. Pero, aunque esta concepción llame la atención sobre estos factores que pueden ser importantes para explicar la persistencia del sistema de castas, es, en lo esencial, un intento de reinterpretación del hinduismo. De hecho, las castas y subcastas se relacionan directamente con el sistema *varna*; como señala Srinivas este sistema constituye un marco de referencia para toda la India; en él pueden integrarse las innumerables subcastas de cada región y, a la vez, encarna una escala de valores de aceptación general. La distinción que Panikkar establece entre la influencia de la religión y la del derecho difícilmente puede aceptarse, puesto que el derecho tradicional hindú está dominado por ideas religiosas. Las nociones de *karma*, de *dharm*a y de contaminación tienen una gran importancia tanto para el pensamiento religioso como para el pensamiento jurídico y forman conjuntamente una doctrina que constituye, sin duda, uno de los principales puntos de apoyo del sistema de castas.

Podemos decir, pues, que la explicación del sistema de castas implica, necesariamente, la referencia a alguna teoría general de la estratificación social, a los rasgos específicos de la religión hindú y, posiblemente, a otros factores, como la fragmentación de la sociedad india y la subsistencia de una economía tradicional. Dicha explicación podría comprobarse, aunque fuese con dificultades, con estudios sobre la influencia de los cambios económicos y políticos recientes en el sistema de castas. En realidad, apenas se ha realizado ningún estudio de este tipo. La principal contribución a un conocimiento más preciso del sistema de castas tradicional ha sido la de las investigaciones empíricas realizadas en

los últimos diez años. Casi todas ellas se han llevado a cabo en áreas rurales, donde el impacto de los cambios económicos y políticos es más difícil; pese a ello, algunas de estas investigaciones ponen de relieve la existencia de cambios significativos. La riqueza y la educación son accesibles tanto a los miembros de las castas inferiores como a los de las superiores, aunque quizá no en los mismos términos. S. C. Dube ha mostrado hasta qué punto estas nuevas posibilidades afectan a la comunidad, la riqueza, la educación o las cualidades personales pueden dar prestigio y poder a un individuo pese a su pertenencia a una casta inferior. Pero los cambios han sido producidos por fuerzas externas y no afectan todavía seriamente al viejo orden. Dube señala que "...la presión del sistema tradicional es todavía fuerte y las personas que pertenecen a las castas inferiores o son de origen humilde han de actuar con mucho tacto y discreción si quieren aumentar su influencia y su importancia en la comunidad". Otro autor, F. G. Bailey demuestra, en un estudio sobre una aldea de Orissa, que la "ampliación de las fronteras" de la economía y de las instituciones políticas provoca una serie de cambios. Con el desarrollo del comercio y de la economía monetaria, la tierra deja de ser la principal fuente de riqueza; las castas inferiores se enriquecen con el comercio y utilizan su riqueza para comprar tierra y adquirir, así, prestigio y poder. La extensión del gobierno y de la administración también contribuye a modificar el equilibrio de fuerzas: las castas inferiores de la aldea no están ya indefensas puesto que pueden apelar, fuera de la aldea, a los funcionarios públicos y a los órganos administrativos. Pero Bailey llega también a la conclusión de que las castas siguen siendo poderosas en la aldea, puesto que aún pueden frenar la movilidad social y mantener la jerarquía tradicional, gracias a su aspecto ritual.

En principio, parece que los cambios en el sistema de castas han de ser mayores en las zonas urbanas que en las aldeas, puesto que los cambios económicos son más profundos, el anonimato de la vida urbana facilita la movilidad social y la vida intelectual de la ciudad es más favorable al cambio. Sin embargo, la escasez de estudios sobre las castas en las zonas urbanas e industriales hace imposible, todavía, determinar hasta qué punto las nuevas actividades, las asociaciones y las ideas —sindicatos, organizaciones profesionales o políticas, ideologías— han debilitado la adhesión a las castas. En un estudio realizado sobre un grupo de maestros del estado de Bombay por K. M. Kapadia, se encuentran algunas informaciones sobre el predominio del sentimiento de cas-

ta. Demuestra que aunque la mayoría de los maestros interrogados se muestran favorables a los matrimonios entre los individuos de castas diferentes, y lo admiten incluso para sus propios hijos, hay muchos organismos que tienden a mantener el sentimiento y la endogamia de casta. Así, por ejemplo, existen muchas fundaciones y organismos de beneficencia con carácter específico de casta, y muchas castas publican periódicos propios y ejercen funciones sociales. Una tercera parte de los maestros interrogados son suscriptores del periódico de su casta respectiva y están dispuestos a participar en las actividades sociales de la casta. Kapadia llega a la conclusión de que el 42 o/o de los maestros interrogados experimentan un sentimiento de casta bastante intenso.

Esta falta de estudios sobre las zonas urbanas explica en parte las incertitudes y los desacuerdos que reinan entre los autores sobre si las castas se fortalecen o se debilitan en la sociedad india actual. Muchos sociólogos han observado que las asociaciones de casta se han desarrollado rápidamente, especialmente en las ciudades. M. N. Srinivas escribe: "Se puede decir, con fundamento, que la conciencia y la organización de casta han aumentado en la India moderna. Lo demuestra la proliferación de bancos, de residencias, de sociedades cooperativas, de organismos de beneficencia, de conferencias y de periódicos de casta en las ciudades indias." Los autores no están de acuerdo sobre la influencia de las castas en la política; es cierto que esta influencia varía de una región a otra, pero es indudable que las castas desempeñan un papel importante como organizaciones electorales; los estudios empíricos demuestran, sin embargo, que las castas locales se dividen frecuentemente en materia de política y que en la adhesión influyen otras muchas consideraciones. La casta sigue siendo importante en la esfera de la educación y de las oportunidades de movilidad profesional; la educación superior sigue siendo accesible, únicamente, a los miembros de las castas más elevadas con pocas excepciones.

Por otro lado, casi todos los autores están de acuerdo en que los efectos de la legislación, de la democracia política y la industrialización son adversos a las castas. Es cierto que ha disminuido la discriminación abierta y que ha mejorado la posición de los intocables; cabe dudar, sin embargo, de que estos factores hayan debilitado la conciencia de casta y la adhesión a ésta. Puede argüirse que aún no ha habido tiempo material para ello; la industrialización, en particular, no ha avanzado lo suficiente, todavía, para ejercer una influencia decisiva. Pero los efectos de la industriali-

zación no pueden ser previstos con certeza y, en este sentido, las comparaciones con los países occidentales pueden desorientar. En los países europeos que se industrializaron durante el siglo XIX los obreros industriales no se encontraban sometidos a unos lazos tan estrictos y tradicionales como los de la casta y de la comunidad familiar y, en este aspecto, no encontraban ningún obstáculo para la constitución de asociaciones económicas y políticas de tipo moderno. Además, ni los obreros ni los empresarios se encontraban bajo la influencia de una religión tradicional. Las conexiones reales entre la industrialización y los cambios en las castas (y en la comunidad familiar) han de estudiarse, por consiguiente, en la India misma y de manera directa; esto exige un nuevo tipo de investigación centrado en las zonas urbanas antes que en las rurales y en los grupos profesionales más importantes de una sociedad industrial moderna antes que en las profesiones de casta tradicionales. En el informe ya citado, M. N. Srinivas especifica algunos de los temas a investigar. La interrelación entre casta y clase, la relación entre casta, clase y residencia rural-urbana para la utilización de las facilidades educativas, el papel de la casta y de la clase en la burocracia, la función de la casta en los sindicatos y en la vida política en los diferentes niveles, la urbanización de castas seleccionadas en diferentes partes del país, la relación entre casta y desarrollo económico, las castas dominantes en diversas partes del país, las castas hipergámicas, y el papel de las ideas de pureza y de contaminación en los sistemas de castas de la India septentrional y de la India meridional. Sólo cabe añadir que también hay que estudiar sistemáticamente las ideas religiosas que sirven de apoyo a las castas. Hasta ahora se ha estudiado poco la religión en la India moderna, y la verdad es que se trata de un terreno muy importante y muy prometedor para la investigación.

Como hemos visto, los autores estiman de manera muy diversa la solidez de las castas y las tendencias al cambio, y las pruebas no son ni abundantes ni claras. Pero, dígame lo que se diga sobre la solidez de las castas y sobre la adhesión de los individuos a sus castas respectivas, parece innegable que el *sistema de castas* tradicional ha sido profundamente alterado. En este sistema, cada casta concreta tenía adscrito un lugar concreto y cooperaba con otras castas en la economía tradicional y en los ritos. Es cierto que siempre existía alguna competencia entre las castas y que se producían cambios de posición en la jerarquía del prestigio; pero no existía una competencia generalizada. En las modernas asociaciones de casta ocurre precisamente lo contrario; existen

para competir con la obtención de riqueza, de oportunidades de educación y de prestigio social en una sociedad mucho más abierta. Estas asociaciones son, de hecho, grupos de intereses de tipo moderno; para utilizar la terminología de Tönnies, diremos que, constituyen “sociedades”, mientras que los grupos de casta tradicionales eran la base de las castas tradicionales; pero también es fácil ver que contradicen al sistema de castas y pueden dar lugar a la aparición de los grupos seculares propios de una sociedad moderna —sindicatos, asociaciones profesionales, clases sociales— o ser absorbidos por estos.



Reunión en una fábrica.

11. Clases Sociales y Estratificación*

Rodolfo Stavenhagen

El análisis de las estructuras de clases y las estratificaciones es un instrumento metodológico que fue desarrollado por los sociólogos de los países occidentales en el estudio de sus propias sociedades. Poco sistemáticos han sido los esfuerzos por aplicar estos conceptos al estudio de las sociedades no occidentales y de los países sub-desarrollados. Por otra parte, aun en los países industriales, el análisis de las clases se ha limitado con frecuencia al marco social industrial y urbano. En comparación con el número de obras que tratan de la sociedad industrial, son poco numerosos los estudios sobre las clases rurales, y se encuentran generalmente en literatura marxista.

Antes de proceder al estudio de las clases sociales en las sociedades agrarias de los países subdesarrollados, conviene analizar brevemente los problemas metodológicos y teóricos a que se enfrentan los investigadores en este campo, sobre todo en lo que se refiere a la confusión muy generalizada entre clases sociales y estratificación.

La estratificación social

Por estratificación social se entiende generalmente el proceso mediante el cual los individuos, las familias o los grupos sociales son jerarquizados en una escala, unos en los escalones superiores y otros en los inferiores. Esta concepción presenta varios problemas:

a) Según Davis y Moore,¹ las estratificaciones son universales

**Las clases sociales en la sociedad capitalista avanzada*, Barcelona: Península, 1971, pp. 169-92.

1 Kingsley Davis y Wilbert E. Moore, "Some Principles of Social Stratification", *American Sociological Review*. 10, 2, 1945.

y representan la distribución desigual de derechos y obligaciones en una sociedad. La sociedad, según los mismos autores, tiene necesidad de situar y motivar a los individuos en la estructura social, y la base para ello la constituye al prestigio diferencial de las diversas posiciones en la sociedad y de las personas que ocupan esas posiciones. La pregunta que surge de inmediato es: ¿cuáles son las bases del prestigio de ciertas posiciones sociales? Es fácil ver las dificultades para establecerlas: puede tratarse del prestigio que el investigador atribuye a las posiciones, o del prestigio que un individuo atribuye a la posición de otros, o bien, del prestigio de una determinada posición, cuya valoración es aceptada por toda la sociedad. El panorama de la estratificación varía según el camino tomado en cada caso. Por ejemplo, la escuela sociológica de W. Lloyd Warner, quien ha estudiado la estratificación en Estados Unidos ha sido criticada, con cierta justificación, porque no distingue claramente entre estos diferentes aspectos del "prestigio" como base de la estratificación. Warner, en su ya famoso esquema de las cinco clases sociales, hace valer a veces su propia opinión del prestigio de determinadas posiciones sociales y a veces la opinión de algunos de sus informantes acerca del prestigio de otros miembros de la comunidad. También combina estos criterios con ciertos índices objetivos, a los cuales volveremos más adelante. A. Touraine, entre otros, ha mostrado las limitaciones de este enfoque². Para el sociólogo norteamericano Talcott Parsons³ la estratificación es la resultante de las evaluaciones diferenciales de los objetivos de la acción social, es decir, toda estratificación representa una jerarquía de valores. Ello supone, al menos implícitamente, un sistema de valores común de la sociedad.⁴

Debido al carácter esencialmente subjetivo de estos procedimientos, que no pueden conducir al análisis de las estructuras sociales, ciertos autores descartan totalmente el fenómeno de la estratificación de sus preocupaciones sobre las clases sociales.

b) Pero si se acepta que la estratificación social está basada en criterios objetivos, reales, y no solamente en una concepción subjetiva, entonces el problema consiste en conocer esos criterios.

2 Alain Touraine, "Clase Sociale et statut socio-économique", *Cahiers Internationaux de Sociologie*, XI, 1951.

3 Talcott Parsons, "A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification", en Reinhard Bendix y Seymour H. Lipset (comp.), *Class, Status and Power*, Clencoe, The Free Press, 1953.

4 Esta es también la suposición de Warner y otros investigadores, pero no corresponde a los hechos reales. Volveremos al tema más adelante.

Davis y Moore⁵ señalan la existencia de dos factores que, según ellos, determinan el rango dentro de una jerarquía, de las distintas posiciones en la sociedad: su importancia para la sociedad es decir, su función y el entrenamiento o el talento necesario para ocuparlas. Las funciones principales, con respecto a las cuales se establecen las estratificaciones, serían la religión, el gobierno, la riqueza, propiedad y trabajo, y el conocimiento técnico. En general, en las investigaciones empíricas, se toman como índices para el establecimiento de sistemas de estratificación, los siguientes criterios: el monto del ingreso, el origen del ingreso, la riqueza, la educación, el prestigio de la ocupación, el área residencial, la raza o etnia, y otros criterios secundarios. En la mayoría de los estudios sobre la estratificación se toman estos criterios aisladamente o en combinación. Con respecto a cada uno de ellos es posible establecer un sistema de rango, es decir, una jerarquía o estratificación. Pero es evidente que una estratificación social basada solamente en uno de estos criterios (el ingreso o la ocupación, por ejemplo), no correspondería a la realidad social. Por ello es cada vez más común la elaboración de índices múltiples, mediante cálculos estadísticos, y se habla de sistemas multiestratificados.

Al considerar los distintos criterios de la estratificación, es necesario distinguir claramente aquellos que son cuantitativos, y que pueden ser representados por gradaciones o curvas (tales como el monto de los ingresos o la educación), y los que son cualitativos. (Estos, a su vez, son de dos tipos: los criterios objetivos (tales como la posesión o no posesión de ciertos bienes, el tipo del trabajo desempeñado en la sociedad, el desempeño de funciones directoras o subalternas, etc.), y los criterios que, aun siendo objetivos, están basados sin embargo en evaluaciones subjetivas, tales como el prestigio de ciertas ocupaciones, o los diferentes grupos raciales o étnicos (criterio importante en las sociedades con problemas de minorías).

Otro problema importante con respecto a los criterios de la estratificación es el de delimitar el universo social en el que tal o cual estratificación es válida. El sistema de estratificación ideal sería aquel que pudiera aplicarse a una sociedad entera. Pero pocos autores han tratado de establecer sistemas generales de esta índole. Los estudios empíricos, generalmente, toman como universo una determinada comunidad; pero las comunidades no son repre-

5 Loc. cit.

sentativas de la sociedad en general, lo que hace que estos esquemas ya no sean válidos si se les quiere aplicar a casos generales.⁶ De hecho, la sociedad-nación como un todo no es realmente una verdadera unidad en lo que se refiere a la estratificación. Deberá distinguirse cuando menos dos sectores regionales, con estratificaciones propias cada uno de ellos: el sector rural, y el urbano.⁷

c) El tercer problema es el de conocer la unidad de la estratificación: el individuo o el grupo social. Es éste uno de los problemas fundamentales de la estratificación, ya que implica establecer la diferencia entre la descripción taxonómica y el análisis estructural de la sociedad. La posición de un individuo en un sistema de estratificación, como resultado de una serie de atributos individuales, se considera como un status social.⁸ Con frecuencia el estudio de la estratificación no es más que la búsqueda de los *status* individuales, y se habla también, a menudo, de sistemas de *status* en vez de sistema de estratificación.

Sin embargo, en un gran número de investigaciones sobre la estratificación se reconoce no solamente una escala de *status* individuales, sino la existencia objetiva, jerarquizada, de una serie de categorías sociales más o menos homogéneas. Los individuos que integran estas categorías poseen en común ciertos índices de la estratificación, o indicadores de la posición social. Estas categorías o agrupamientos discretos son llamados estratos o capas, o bien —y he allí la causa mayor de la confusión— clases. Generalmente no se trata más que de categorías estadísticas (es decir, una serie de personas que tienen en común un número determinado de características mensurables, o sea, un *status* común), o de agrupamientos de personas caracterizadas por una conducta semejante, o por actitudes y opiniones comunes, o por un cierto grado de interacción y de asociación mutuas. En la casi totalidad de la literatura sociológica contemporánea, el concepto de *clases sociales* tiene esta significación: agrupamientos discretos jerarquizados en un sistema de estratificación.

⁶ El antropólogo Walter Goldschmidt hace esta crítica con respecto a la escuela de Warner. Cf. su "Social Class in America. A Critical Review", *American Anthropologist*, 52, 1950.

⁷ T. H. Marshall, "A General Survey of Changes in Social Stratification in the Twentieth Century", en *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, Amsterdam, 1956.

⁸ Kingsley Davis, "A Conceptual Analysis of Stratification", *American Sociological Review*, 7, 3, 1942. Originalmente, el término status no implicaba una estratificación. Véase Ralph Linton, *Estudio del hombre*, México, FCE, 1956, capítulo VIII, y la discusión de T. H. Marshall, "A Note on Status", en *Ghurye Felicitation Volume*, Bombay, 1954. Algunos autores consideran la familia, y no al individuo, como verdadera unidad en la estratificación.

La consideración de las clases como simples estratos o capas estadísticas jerarquizadas ha permitido la elaboración de un número indefinido de esquemas bipartitas, tripartitas, cuatripartitas y quintupartitas, en cuyos extremos encontramos siempre las clases llamadas “superiores” e “inferiores” o “bajas”, y en los que abundan las clases o capas “medias”. La mayoría de los investigadores norteamericanos han encontrado cinco o seis clases en Estados Unidos; los más ortodoxos, y también la mayor parte de los sociólogos latinoamericanos,⁹ se contentan con el esquema aristotélico de tres clases sociales.

El que un sistema de estratificación sea representado por un *continuum de status* individuales sin divisiones determinadas, o por una jerarquía de categorías discretas y delimitadas, depende de los indicadores empleados. Los criterios cuantitativos producirán un *continuum*, y los criterios cualitativos, una jerarquía escalonada. Una combinación de cualesquiera de estos diversos criterios producirá una de las dos posibilidades, a gusto del investigador. Los estudios sobre la estratificación todavía no han dado conceptos precisos ni esquemas definitivos a este respecto.

d] Queda por ver cuáles son las relaciones entre la estratificación y la estructura social en general, o en alguno de sus aspectos. Max Weber hizo la ya famosa distinción entre las tres dimensiones de la sociedad: el orden económico, representado por la clase; el orden social, representado por el *status* o estamento (*Stand*); y el orden político, representado por el partido.¹⁰ Cada una de estas dimensiones tiene una estratificación propia: la económica, representada por los ingresos y por los bienes y servicios de que dispone el individuo; la social, representada por el prestigio y el honor de que disfruta, y la política, representada por el poder que ostenta. La clase, por lo tanto, basada en el orden económico, no sería más que un aspecto de la estructura social, aspecto que, según T. H. Marshall,¹¹ está perdiendo su importancia en la sociedad moderna, ante la importancia del *status* como elemento primordial de la estratificación social.

Es difícil ver cómo los esquemas de estratificación que muestran estratos o clases “superiores”, “medios” y “bajos”, con todas

⁹ Véase, por ejemplo, para no citar más que unos cuantos, los trabajos publicados en *Materiales para el estudio de la clase media en América Latina*, Washington, Unión Panamericana, 1950; José Iturriaga, *La estructura social y cultural de México*, México, FCE, 1950; Lucio Mendieta y Núñez, *Las clases sociales*, México, UNAM, 1947; Mario Monteforte Toledo, *Guatemala, monografía sociológica*, México, UNAM, 1959; Carlos Rama, *Las clases sociales en el Uruguay*, Montevideo, 1960.

¹⁰ Max Weber, *Economía y sociedad*, vol. IV, México, 1944, cap. 4.

¹¹ T. H. Marshall, “A General Survey...”, *loc. cit.*

sus diversas variaciones, pueden ser integrados a la estructura social si no se toman en consideración otros factores. Las críticas principales hechas a los estudios de la estratificación argumentan que la estratificación no pasa más allá del nivel de la experiencia,¹² que se trata de simples descripciones estáticas,¹³ que conducen a los estereotipos pero no a la comprensión de las estructuras.¹⁴ Marshall afirma que se requiere un análisis dinámico de tensiones y ajustes, de procesos. Y Lipset y Bendix piden una perspectiva histórica para un análisis que comprendería ante todo el factor de proceso y de cambio social. Para que el fenómeno de la estratificación adquiriera este aspecto dinámico y estructural es necesario que esté ligado al análisis de la estructura de clases sociales, que trataremos en seguida.

La movilidad social

Pero antes de examinar este problema hay que mencionar todavía un aspecto importante de todos los estudios sobre la estratificación, que es presentado a veces como el tratamiento "dinámico" en el análisis de la estratificación. Se trata de los estudios sobre la movilidad social, que ocupan un lugar de importancia en este campo de investigaciones. La movilidad social, implica "un movimiento significativo en la posición económica, social y política de un individuo o de un estrato".¹⁵

Pero generalmente lo que se estudia es la movilidad individual, pues el cambio en la posición de los estratos tiene que ver más con la evolución o el desarrollo social, que no debe confundirse con la movilidad social. Los estudios sobre la movilidad se basan en el hecho de que los sistemas de estratificación del mundo moderno no son rígidos y permiten el paso de un individuo de un *status* o de una "clase" a otro. La movilidad social en el campo de la estratificación es una movilidad vertical, que se distingue de la movilidad horizontal y de la movilidad geográfica. Los investigadores toman generalmente como punto de partida los cambios en la ocupación del individuo.

La proliferación de los estudios sobre la movilidad, principalmente en la sociología norteamericana, tiene implicaciones teóricas que es preciso señalar brevemente:

12 Alain Touraine, *loc. cit.*

13 T. H. Marshall, *loc. cit.*

14 Seymour M. Lipset y Reinhard Bendix, "Social Status and Social Structure: A Re-examination of Data and Interpretations", *The British Journal of Sociology*, II, 1951.

15 S. H. Miller, "The Concept and Measurement of Mobility" en *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, Amsterdam, 1956.

a] Dos tipos de movilidad han sido señalados: la oferta de *status* vacíos (“el vacío demográfico” de las clases superiores), y el intercambio de rangos (para cada movimiento hacia arriba hay un movimiento hacia abajo).¹⁶ Pero en la práctica, los estudios sobre la movilidad tienen por objeto, generalmente, la movilidad ascendente, e ignoran la movilidad descendente.¹⁷ Esto contribuye a una visión falsificada de la realidad.

b] La mayoría de los estudios sobre la movilidad tienen una tendencia netamente psicológica, al tratar de los problemas de la motivación, de las actitudes, de la conciencia de clases, etc., del individuo móvil, y al ignorar las condiciones sociales y económicas propias del fenómeno de la movilidad. En este respecto, contribuyen poco al estudio de las estructuras sociales.

c] Con base en este tipo de estudios, muchos autores afirman que Estados Unidos, por ejemplo, es una sociedad altamente móvil. Pero se ha señalado recientemente que lo es mucho menos de lo que se había pensado, y menos que ciertas sociedades de Europa occidental.¹⁸ Se pretende, en general, que la creciente movilidad de la sociedad industrial occidental a partir del siglo XIX es la causa de la desaparición de los antagonismos de clase en estas sociedades y que, por lo tanto, han dejado de tener validez los “viejos” conceptos de clase (es decir, la teoría marxista).¹⁹

d] En general, no deben subestimarse las implicaciones políticas de los estudios sobre la movilidad social.²⁰ Muchos de ellos tienen el propósito de mostrar que la sociedad occidental es igualitaria —todos los individuos tienen las mismas oportunidades matemáticas de ascender en la escala social—, que el “paso” de una clase a otra ha sustituido los “conflictos” entre las clases. Este aspecto del concepto de la movilidad ha sido criticado con frecuencia.²¹

La movilidad social es un hecho importante en todas las so-

16 Seymour M. Lipset y H. L. Zetterberg, “A Theory of Social Mobility”, en *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, Amsterdam, 1956.

17 La sociología norteamericana está llena de estudios sobre la “ascensión social” de los individuos, gracias a la educación, las oportunidades económicas, el esfuerzo individual, etc. (y por implicación, gracias al sistema de la libre empresa de Estados Unidos). El “descenso social” de muchos pequeños empresarios independientes al *status* de obreros asalariados, y el de los artesanos al de trabajadores no calificados —característico del desarrollo capitalista— ha sido ignorado sistemáticamente.

18 Seymour M. Lipset y H. L. Zetterberg, *loc. cit.* Véase también S. M. Lipset y R. Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley, 1959.

19 Lipset y Zetterberg, *op. cit.*

20 F. Van Heek, “Some Introductory Remarks on Social Mobility and Class Structure”, en *Transactions...*, *op. cit.*

21 Véase, por ejemplo, A. Bojarski, “A propos de la ‘mobilité sociale’”, en *Studes Sociologiques, Recherches Internationales*, 17, 1960 (París).

ciudades, sobre todo si se estudia en relación con las estructuras del poder y la conducta política, y con los cambios en las estructuras sociales. Pero no es un sustituto de los estudios de la estructura de clases, y no puede ser tomada, aisladamente, como un índice de determinadas modificaciones de la estructura de clases, tal como lo pretenden ciertos autores.

Las clases sociales

Ya hemos visto que los estratos en un sistema de estratificación reciben comúnmente el nombre de "clases". Pero este concepto tiene poco que ver con el que vamos a desarrollar en esta sección, y que es el resultado de una concepción estructural-funcional y dinámica de las clases. Empero, esta concepción, a pesar de haber impuesto límites bien definidos al concepto de clases, y a pesar de la distinción precisa que hace entre este concepto y el de la estratificación, no ha dado todavía una definición unívoca de la clase social. Es cierto que se han lanzado definiciones formales, pero ninguna de ellas ha logrado incorporar la complejidad total del fenómeno.²² Pero no es necesaria, en nuestra opinión, una definición completa y exhaustiva, para dar al concepto de clase el contenido específico que permite emplearlo en el análisis estructural de la sociedad. Más allá de simples definiciones, es necesario señalar, en primer lugar, el tipo de concepto de que se trata, y cómo éste se integra a la teoría sociológica. Porque el concepto de clase social sólo tiene valor como parte de una teoría de las clases sociales. La concepción estructural y dinámica de las clases sociales fue desarrollada por Marx y Engels, y la literatura reciente, en que el concepto de clase no ha sido absorbido íntegramente por el de estratificación, se inspira invariablemente en la concepción marxista. Pero es bien conocido que en las obras de Marx no se encuentra en ninguna parte una definición exhaustiva de las clases, y que el análisis sistemático del tema quedó inconcluso en el último libro de *El capital*. Sin embargo, a través de las diversas obras de Marx destacan distintas interpretaciones del fenómeno, que no siempre concuerdan, pero que no se contradicen de ningun-

²² Véase, por ejemplo, la "definición exhaustiva" de Georges Gurvitch en *El Concepto de clases sociales de Marx a nuestros días*, Buenos Aires, 1957, así como la que ofrece Pitirim Sorokin en "What is a Social Class?", en R. Bendix y S. M. Lipset (comp.), *Class, Status and Power*, op cit., y que no difiere grandemente de la anterior. Estas definiciones dejan sin esclarecer, lamentablemente, algunos de los problemas principales, en los que se han atorado, por cierto, la mayoría de los sociólogos: por ejemplo, las relaciones entre las clases, su función en la sociedad, su evolución dinámica y, principalmente, los factores que distinguen a las clases unas de otras.

na manera. Son, al contrario, ejemplos de la aplicación del método dialéctico a los fenómenos sociales, en distintos tipos de análisis, y de la maduración del concepto en la propia mente del autor. Los tres aspectos del concepto son el filosófico, el económico y el histórico.²³ Pero en todos ellos resalta el enfoque que podemos llamar estructural-funcional y dinámico.²⁴ Este enfoque implica una serie de problemas que analizaremos en seguida.

a) Si los estratos, como hemos visto (“capas” o “clases”), en el sentido de una estratificación, constituyen categorías descriptivas, estáticas, las clases sociales, según la concepción que intentamos presentar aquí, constituyen categorías analíticas. Es decir, forman parte de la estructura social, con la que tienen relaciones específicas; su estudio conduce al conocimiento de las fuerzas motrices de las sociedades. El concepto de clase sólo adquiere valor analítico como parte de una teoría de clases, como ya hemos mencionado.

b) La clase social es también, y ante todo, una categoría histórica. Es decir, las clases están ligadas a la evolución y al desarrollo de la sociedad; se encuentran en las estructuras sociales constituidas históricamente. Las diversas clases existen en formaciones sociohistóricas específicas; cada época tiene sus clases sociales propias que la caracterizan. Es por ello por lo que tiene poco sentido hablar, como lo hacen los sociólogos de la escuela de la estratificación, de clases altas, medias y bajas en todas las sociedades y en todos los tiempos. Las clases tienen un contenido sociológico específico; las categorías sociales a que se refieren pueden ser descritas siempre con términos específicos. Así, Marx habla en sus análisis de “proletariado”, de “pequeña burguesía”, de “aristocracia financiera”, y estos términos tienen en cada caso un contenido específico y concreto, de acuerdo con el momento histórico al que se refieren.

23 Que se encuentran sobre todo, respectivamente, en las obras de juventud de Marx (hasta *El manifiesto comunista*), en *El capital*, y en las obras históricas (*Las luchas de clases en Francia*, *El 18 brumario de Luis Bonaparte*, *La guerra civil en Francia*). Véase Raymond Aron, “Social Structure and the Ruling Class”, *The British Journal of Sociology*, I, 1950.

24 Hay numerosas exposiciones de la concepción marxista de las clases, no todas del mismo valor, ni escritas con la misma comprensión del concepto. Para citar sólo algunas de las más recientes: Ralf Dahrendorf, *Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der Industriellen Gesellschaft*, Stuttgart, 1957, cap. I; Georges Gurvitch, *El concepto de clases sociales de Marx a nuestros días*, Buenos Aires, 1957, primera parte; Reinhard Bendix y Seymour M. Lipset, “Karl Marx’ Theory of Social Classes”, en *Class, Status and Power* op. cit.; R. Duchac “*Bourgeoisie et prolétariat a travers l’oeuvre de Marx*”, *Cahiers Internationaux de Sociologie*, XXX, 1961; E. de Grolier, “*Classes et rapports de classes dans la théorie marxiste (de 1859 à 1865)*”, en *Cahiers Internationaux*, vol. 6, núms. tt y 60. 1954; S. Ossowski, “Les différents aspect de la classe sociale chez Marx”, en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, XXIV, 1958.

Las clases no son inmutables en el tiempo: se forman, se desarrollan, se modifican a medida que se va transformando la sociedad; son el resultado de estas contradicciones y a su vez contribuyen al desarrollo de las mismas. Entre las clases y la sociedad, y entre las clases mismas, existe un movimiento dialéctico constante, cuyas particularidades en cada caso sólo podrán ser descritas por las investigaciones empíricas. Las clases obran como fuerzas motrices en la transformación de las estructuras sociales; forman parte integral de la dinámica de la sociedad, y son movidas, al mismo tiempo, por su propia dinámica interna. Las clases surgen de determinadas condiciones estructurales de la sociedad y constituyen elementos estructurales de la misma.

c) El problema que más ha dividido a las diversas corrientes sociológicas es el del criterio o los criterios que sirven para distinguir las clases, el de las bases sobre las que se constituyen las clases sociales. Desde que Max Weber distinguió la dimensión económica, política y social de la sociedad, ciertos autores sólo reconocen en el concepto de clase una base económica, y es ésta generalmente la posición que se atribuye, equivocadamente, al marxismo.²⁵ Para algunos autores las semejanzas culturales, mentales, morales y de conducta de los miembros de una clase social, son debidas a la base objetiva de posiciones ocupacionales, económicas y legales semejantes de sus miembros.²⁶ Para otros, deseosos de eliminar toda implicación económica del concepto de clase, debe tomarse en cuenta solamente la base política, tomada en su sentido amplio, es decir, de relaciones de poder y de dominación.²⁷

La posición marxista no deja dudas al respecto. No son la ocupación, ni el monto de los ingresos, ni el estilo de vida, los que constituyen los criterios principales para la constitución de una clase social, aunque sí constituyen criterios secundarios que entran en vigor en casos particulares. Estos aspectos, así como el poder o dominio político (que tiene, sin embargo, un determinismo propio), no son más que factores dependientes que expresan o reflejan en mayor o menor grado un criterio fundamental. Esto ha sido expuesto en la forma más clara por Lenin: "Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los

25 Max Weber, *op. cit.* Hay que señalar, sin embargo, que la concepción que tenía Weber del orden económico no corresponde a la de Marx.

26 Cf. Pitirim Sorokin, *loc. cit.*

27 Ralf Dahrendorf, *op. cit.*

medios de producción (relaciones que en gran parte quedan establecidas y formuladas en las leyes), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo, y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen. Las clases son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse el trabajo de otro, por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social".²⁸ Esta definición no comprende todas las implicaciones ni todos los aspectos del concepto de clase social en la literatura marxista, y no debe ser considerada como una definición exhaustiva. Pero muestra cuál es, para el marxismo, la base económica de la constitución de las clases sociales, el criterio fundamental para su integración: la relación con los medios de producción. No se trata de un criterio arbitrario, escogido al antojo del autor (como sucede con los criterios de la estratificación), sino de una consecuencia lógica del análisis estructural de la sociedad. Si la relación de los hombres a los medios de producción determina la existencia de esos agrupamientos humanos que llamamos clases, es porque las fuerzas de producción, por un lado, y las relaciones de producción, por el otro, dan a cada estructura socioeconómica, a cada etapa histórica, su contenido y su forma, su fisonomía propia. El modo de producción de una sociedad determinada, que es lo que distingue una estructura socioeconómica de otra, impone a determinados grupos humanos sus características específicas y el tipo de relaciones que tienen con otros grupos de la misma índole. Estos grupos son las clases, y estas relaciones son las relaciones de clases. Sólo si se toma la relación a los medios de producción como el criterio fundamental para la determinación de las clases sociales es posible ligar éstas a la estructura social y llegar al análisis estructural de la sociedad y a la explicación sociológica e histórica. Los autores que toman otros criterios aislados o combinados, y que ignoran este criterio fundamental, hablan, ciertamente, de "clases", pero no logran establecer un concepto analítico que sirva para el análisis estructural y la explicación histórica. Es por ello por lo que los ya mencionados esquemas de "clases" altas, medias y bajas no tienen contenido sociológico específico ni tienen relación alguna con estructuras socioeconómicas históricas y concretas.²⁹

28 V. I. Lenin, "Una gran iniciativa", en *Obras escogidas*, vol. II, Moscú, 1948, Ediciones en Lenguas Extranjeras, pp. 612-613.

29 Una afirmación típica (hipotética) de esta tendencia sería, por ejemplo: "En México, durante el Porfiriato, la clase alta era pequeña pero rica y poderosa, y la clase

Como se desprende de la definición de Lenin, no se trata solamente, para el marxismo, de clasificar a tal o cual individuo, de identificar tal o cual persona concreta con tal o cual clase social. Tampoco se trata solamente de distinguir, por ejemplo, a los que poseen, o a los que trabajan de los que no trabajan, etc. Estas distinciones, que son generalmente aceptadas también por otros autores, no constituyen más que una parte de la concepción general de la clase social. Lo que importa es que estas distinciones, y otras, ocurren dentro de un sistema socioeconómico determinado, en el que las clases en oposición (dominantes-dominadas) son también complementarias y están dialécticamente ligadas entre sí, ya que son parte integral del funcionamiento de un todo (explotadores-explotados).

d] Uno de los aspectos fundamentales del concepto de las clases es que éstas no existen aisladas, sino como parte de un sistema de clases. Las clases sociales sólo existen unas en relación con otras. Lo que define y distingue a las diversas clases son las relaciones específicas que se establecen entre ellas. Una clase social sólo puede existir en función de otra. Las relaciones entre las distintas clases pueden ser de diversa índole, pero entre ellas destacan las que podemos considerar como relaciones fundamentales o estructurales. Estas están determinadas por los intereses objetivos que tienen las clases, como resultado de las posiciones específicas que ocupan en el proceso productivo, como resultado de la situación específica que tiene cada una de ellas con respecto a los medios de producción. Estas posiciones diferenciales, que permiten, según la formulación de Lenin, que una clase social se apropie el trabajo de otra, determinan que los intereses objetivos de las clases no sólo sean distintos sino contrarios y opuestos. Por lo tanto, las relaciones fundamentales que se establecen entre las clases son relaciones de oposición. Decimos que son fundamentales, porque estas relaciones de oposición son las que contribuyen a la transformación de las estructuras sociales. Las relaciones de oposición son asimétricas: las clases no se enfrentan, en un plano de igualdad. Las posiciones diferenciales que las clases ocupan en la estructura socioeconómica permiten que unas tengan mayor ri-

baja, que constituía la mayoría, vivía en la miseria. No había, por entonces, clase media. Actualmente, gracias a la Revolución, las clases medias están creciendo, la clase baja sigue siendo numerosa y la clase alta ya no tiene el poder que tenía antes". Para algunos análisis de esta índole, véase por ejemplo, José Iturriaga, *op. cit.*; Arturo González Cosío, "Clases y estratos sociales" en *México, 50 años de Revolución, II, La vida social*, México, FCE, 1962; Howard Cline, *México, from Revolution to Evolution*, Londres, 1962.

queza, mayor poder económico, mayor dominio político que otras, y este poder y dominio es ejercido en contra de los intereses de las clases que carecen de él. Por lo tanto, las clases en oposición son clases dominantes y clases dominadas; y las relaciones de oposición son relaciones de dominación-subordinación. Mas estas relaciones constituyen sólo un aspecto de la oposición. Las clases opuestas, dominante y dominadas, no sólo constituyen dos fenómenos sociales distintos, sino dos facetas de un mismo fenómeno social total. En el seno de una estructura socioeconómica determinada, las clases sociales en oposición son al mismo tiempo clases *complementarias*, porque forman parte integral del funcionamiento del sistema, y clases *antagónicas* porque representan las contradicciones internas fundamentales del sistema y porque son las fuerzas que conducen a la transformación radical de éste. La base del antagonismo, de la contradicción, está, repetimos, en la posición diferencial de las clases con respecto a los medios de producción, lo cual permite que la plusvalía producida por una de ellas sea apropiada por la otra. En otras palabras, las clases en oposición son clases explotadoras unas y clases explotadas las otras, y sus relaciones constituyen relaciones de *explotación*. Tenemos, pues, que las clases son *complementarias, opuestas y antagónicas*, y que sus relaciones pueden ser descritas, en el marco de la estructura socioeconómica total, con los términos de función, oposición, y contradicción, lo cual conduce inevitablemente a la transformación de todos sus elementos constituyentes y de la estructura como un todo.

e] Las oposiciones entre las clases no son solamente académicas; se manifiestan en todos los niveles de la acción social, en los conflictos y las luchas de clases, sobre todo en el campo político y económico. Las clases, por lo tanto, no sólo constituyen elementos estructurales de la sociedad, sino, sobre todo, agrupamientos de intereses político-económicos particulares, los cuales, en circunstancias históricas específicas, adquieren conciencia de sí mismos y de estos intereses, y tienen la tendencia de organizarse para la acción política con el objeto de conquistar el poder del Estado. La conciencia de clase es el eslabón que permite el paso de la clase "en sí", agrupamiento con intereses objetivos "latentes", a la clase "para sí", grupo de poder que tiende a organizarse para el conflicto o la lucha política, y cuyos intereses han llegado a ser, por lo tanto, "manifiestos".³⁰ Pero la conciencia de clase no

³⁰ La toma de conciencia de clase y la transformación de la "clase en sí" en "clase para sí" constituye todavía uno de los más delicados problemas de la teoría de las clases.

surge automáticamente de la “situación de clase”, ni todo agrupamiento organizado para el conflicto político tiene por base la clase social. Las relaciones específicas entre la posición de una clase en un régimen determinado de la economía social y su acción política consciente —cuyo propósito puede ser la transformación radical de las estructuras sociales o el mantenimiento de las estructuras existentes varían según las circunstancias históricas particulares y tienen que ser, en cada caso, el objeto de investigaciones empíricas concretas. Hay, pues, dos fases consecutivas en el desarrollo de las clases. En la primera, la clase constituye solamente una clase respecto a otra, debido a su posición en la organización socioeconómica, y las relaciones específicas que resultan de esta posición. En la segunda fase, la clase ha tomado conciencia de sí misma y de sus intereses, y de su “misión” histórica, y se constituye como una clase “en el verdadero sentido de la palabra”, como un grupo de acción política en potencia, que interviene como tal en las luchas sociales y los conflictos económico-políticos y que contribuye como tal a los cambios sociales y al desarrollo de la sociedad. Aunque las dos fases son consecutivas desde el punto de vista histórico, ya que las condiciones sociales de la existencia de los hombres determinan su conciencia, el paso de una a otra depende de múltiples factores históricos concretos. En todo caso, es necesario mantener siempre presente, en el concepto de las clases sociales, la distinción de estas dos fases o aspectos de su desarrollo, en la medida de lo posible.

f] Las luchas y los conflictos entre las clases son la expresión de las contradicciones internas de sistemas socioeconómicos determinados. La contradicción principal, que constituye el motor fundamental de las luchas de clases, es la contradicción entre las fuerzas de producción y las relaciones de producción. Existen también otras contradicciones en la sociedad, pero ésta es la causa de los antagonismos principales entre las clases opuestas. La clase dominante, que ostenta el poder y los medios de producción, representa las relaciones de producción establecidas en la sociedad, y la clase dominada, cuyo trabajo es apropiado por la otra, las fuerzas de producción nuevas que tarde o temprano entran en contradicción con ese sistema de relaciones. Es así que Marx y Engels han podido decir que la historia de la humanidad ha sido

En las obras de Marx el tema es tratado en los análisis históricos de casos concretos, pero no en forma teórica general. La noción de los intereses “latentes” y “manifiestos” de las clases ha sido desarrollada por Dahrendorf, *op. cit.*, quien se basa en la teoría de la acción y de los “roles” de Parsons y en el análisis funcionalista de Merton.

la historia de las luchas de clases. Porque las transformaciones estructurales de la sociedad implican la eliminación de relaciones de producción que ya no corresponden a las fuerzas de producción en desarrollo, y su sustitución por otras. Y esto significa la sustitución de una clase en el poder por otra. Una clase en ascenso, en desarrollo, es aquella que corresponde a las fuerzas de producción en desarrollo; la misma clase, después de la conquista del poder político, se establece en un nuevo sistema de relaciones de producción, creado por ella, y entra en contradicción con las nuevas fuerzas de producción, liberadas por su propia toma del poder. Esta ha sido la historia de las clases hasta nuestra época; es el proceso dialéctico de la evolución y el desarrollo de la sociedad y de las clases en oposición. Este proceso, que puede ser tomado como un modelo, es matizado y modificado en cada caso particular, en cada etapa histórica, por otros factores políticos y sociales. Es así como una clase determinada siempre está ligada a una estructura socioeconómica determinada, y todo cambio estructural de la sociedad es acompañado de transformaciones en el carácter de las clases que la caracterizan.

Las relaciones que existen en una época determinada entre las clases de la sociedad son reflejadas en la estructura del poder y en el Estado. Si bien el Estado representa, generalmente, los intereses de la clase dominante, en la práctica puede expresar, a veces, un compromiso entre distintas clases y fracciones de clases. Pero mientras existan contradicciones entre las fuerzas de producción y las relaciones de producción en la sociedad, es decir, entre las clases sociales, la lucha política de las clases tendrá siempre por objetivo el control del poder del Estado.

Las relaciones entre la estratificación social y la estructura de clases

Si se considera que las oposiciones de clases en la sociedad son oposiciones asimétricas: que frente a los que poseen el poder, los medios de producción y la riqueza, se encuentran aquellos que no los poseen; que los que no trabajan con sus medios de producción emplean el trabajo asalariado de otros; que unos están “arriba” y otros están “abajo”, es fácil ver que las diferentes posiciones ocupadas por las clases en la sociedad representan efectivamente una estratificación. Pero no se trata, por cierto, de un *continuum* de *status* individuales ni de una serie de estratos superpuestos. Las jerarquías que se forman en la sociedad agrupan en sus extremos

a las clases o los bloques de clases en oposición, y en medio a las capas o estratos intermedios. Pero esto no puede ser reducido a un solo esquema válido universalmente. Las características específicas de cada sistema de estratificación dependen directamente del contenido específico de las relaciones y de las oposiciones entre las clases. Las estratificaciones están basadas en las relaciones entre las clases, y tienden a reflejarlas.

Hay estratificaciones que no descansan, a primera vista, en las relaciones de clases, por ejemplo: las categorías ocupacionales de prestigio o ciertas jerarquías basadas en criterios de pertenencia racial o étnica, en las sociedades múltiples. Pero estas estratificaciones tienen su origen en una situación de clases y no pueden ser realmente comprendidas si no se les relaciona con ésta. La posición del obrero industrial en una escala de prestigio tiene su origen en la situación del proletariado durante la etapa de desarrollo del capitalismo industrial, y esta posición todavía se encuentra enraizada en el sistema de valores de la sociedad, pese a los cambios que ha habido en la situación objetiva del proletariado desde entonces. De la misma manera, la discriminación de los negros en Estados Unidos, aun si se ignora por el momento sus implicaciones económicas, tiene su origen en la esclavitud así como en el desarrollo del capitalismo industrial en Estados Unidos después de la abolición de ésta. La estratificación racial descansa en Estados Unidos, evidentemente, en una situación de clase, cuando menos originalmente, y en gran medida todavía en la actualidad.³¹

Las estratificaciones representan, la mayoría de las veces, lo que podríamos llamar fijaciones o proyecciones sociales, con frecuencia incluso jurídicas y, en todo caso, psicológicas, de ciertas relaciones sociales de producción representadas por las relaciones de clases. En estas fijaciones sociales intervienen otros factores secundarios y accesorios (por ejemplo, religiosos, étnicos) que refuerzan la estratificación y que tienen, al mismo tiempo, la función sociológica de "liberarla" de sus ligas con la base económica; en otras palabras, de mantenerla en vigor aunque cambie su base económica. En consecuencia, las estratificaciones pueden ser consideradas también como justificaciones o racionalizaciones del

³¹ La tesis de que la discriminación racial en Estados Unidos constituye un sistema de explotación económica es considerada como anatema por la mayor parte de los sociólogos norteamericanos. Esta tesis ha sido desarrollada brillantemente por otro sociólogo norteamericano, Oliver Cromwell Cox, en su *Caste, Class and Race, a Study in Social Dynamics*, N. Yo., Monthly Review Press, 1959.

sistema económico establecido, es decir, como ideologías.³² Como todos los fenómenos de la superestructura social, la estratificación adquiere una inercia propia que la mantiene aunque las condiciones que la originaron hayan cambiado. A medida que las relaciones entre las clases se modifican —debido a la dinámica de las oposiciones entre las clases, a las luchas y los conflictos de clases— las estratificaciones se transforman en *fósiles* de las relaciones de clases en las cuales se basaron originalmente. Por lo tanto, pueden dejar de corresponder a éstas, y hasta entrar en contradicción con ellas, particularmente en el caso de cambios revolucionarios en la estructura de clases. Es por esto que ciertos tipos de estratificación no tienen, aparentemente, ninguna relación con la base económica; por ejemplo, en el caso de ciertas estratificaciones sociales establecidas alrededor de la aristocracia en diversas monarquías europeas, y en el caso de los vestigios de una estratificación étnica, correspondiente a la época colonial, en ciertos países de América Latina, incluso México.

De lo anterior se desprende que las estratificaciones, como fenómenos de la superestructura, y siendo el producto de ciertas relaciones de clases, actúan, a su vez, sobre estas relaciones. No constituyen solamente su reflejo pasivo. Las categorías intermedias de las estratificaciones tienden a diluir las oposiciones más agudas que puedan existir entre sus estratos polarizados, en calidad de clases. En los sistemas de estratificación que permiten la movilidad social entre los estratos, ésta tiene la doble función

32 No hay ninguna contradicción en el hecho de considerar la estratificación como una realidad social (cuando se traduce en formas especiales de conducta y en niveles de vida determinados), como una jerarquía de valores y como una ideología (en el sentido de una evaluación o interpretación moral, política, religiosa o filosófica, de determinada situación social). Como ejemplo podemos tomar la situación en la Unión Sudafricana, en que la estratificación étnica coloca a los blancos en la cúspide, a los *coloured* (hindúes y mulatos) en medio, y a los negros en la base. Aquí la estructura de clases corresponde, en términos generales, a la estratificación. Los africanos constituyen el proletariado explotado de las minas e industrias y la servidumbre. Las leyes inhumanas de *apartheid* son el instrumento de la minoría dominante blanca, para mantener el sistema de explotación. Los *coloured* constituyen efectivamente las capas medias del sistema económico: la pequeña burguesía artesanal, comercial y de servicios. Los europeos son los dueños de los medios de producción, de la riqueza y del poder político. Todo ello se justifica con referencias piadosas a la "tradición tribal del africano", basadas en el abuso y la falsificación del concepto del relativismo cultural, cuando no es con un franco racismo.

Otro ejemplo es el que nos da W. L. Warner en sus estudios sobre *Yankee City*. Allí la estratificación (en la medida en que constituye una realidad social y no un producto de la imaginación del autor) comprende criterios tan diversos como la antigüedad del linaje familiar, la educación, la religión, el origen nacional, la zona residencial, etc. Todo ello está expresado en la jerarquía de valores dominantes y santificado por la ideología del "American Way of Life". Pero aquí la estratificación ya no corresponde a la realidad económica y las tendencias de la estructura de clases se apartan de la estratificación establecida.

de reducir las oposiciones más agudas entre las clases y de reforzar la propia estratificación. La estratificación juega, pues, un papel eminentemente conservador en la sociedad, en tanto que las oposiciones y los conflictos de clases constituyen, por excelencia, un fenómeno de orden dinámico. La estratificación social, a la vez que divide a la sociedad en grupos, tiene por función la de integrar la sociedad y de consolidar una estructura socioeconómica determinada. Esta estructura está dividida, ciertamente, pero no por la estratificación sino por las oposiciones de clases. Desde el punto de vista de los intereses de los agrupamientos sociales, toda estratificación sirve a los intereses de su estrato superior, pero sólo ciertos tipos específicos de estratificaciones sirven a los intereses de la clase dominante de la sociedad (sólo aquellas estratificaciones que corresponden a la estructura socioeconómica). La clase dominante y el estrato superior pueden no ser idénticos; tal es el caso cuando las relaciones entre las clases se han desarrollado más allá de los límites de las estratificaciones fijadas en la sociedad. Parece que los dos tipos de agrupamientos (clase dominante y estrato superior) pueden coexistir durante algún tiempo, y se entrecruzan en la estructura social, según las circunstancias históricas particulares. Pero tarde o temprano se desarrolla un nuevo sistema de clases existente. Esto puede también explicarnos la coexistencia de múltiples sistemas de estratificación en una sociedad mientras que sólo una estructura de clases es posible dentro de un sistema socioeconómico determinado. Las clases son incompatibles unas con otras, es decir, se excluyen mutuamente, pero no sucede lo mismo con los estratos de diversos sistemas de estratificación. Esto significa que un individuo puede tener diversos *status* en la sociedad, participar en diversas estratificaciones, en tanto que sólo puede pertenecer a una clase. (Lo cual no niega la posibilidad que tiene un individuo de cambiar de clase, o, siendo miembro de una clase, de identificarse conscientemente con otra; por ejemplo, el caso de los líderes revolucionarios del proletariado o del campesinado que tienen su origen en la burguesía.) Si las estratificaciones representan sistemas de valores a los que se pretende dar una validez universal, las oposiciones entre las clases, por el contrario, crean sistemas de valores en conflictos. En consecuencia, las contradicciones que pueden producirse entre un sistema de estratificación y una estructura de clases implican también múltiples conflictos entre sistemas de valores.³³

³³ Cuanto más deje de corresponder la estratificación a las relaciones de clases subyacentes, tanto menos es aceptada como sistema de valores por todos los estratos

Casta, raza y minoría

Los esquemas de clases sociales y de estratificaciones se complican con frecuencia por la introducción de términos como *casta*, *raza* y *minoría*. En los países subdesarrollados, pero también en algunos otros, se oye hablar de una estratificación racial o de una estratificación de castas en oposición a un sistema de clases. Por tanto, resulta conveniente precisar estos términos y considerar la manera en que forman parte de la teoría de la estratificación y de las clases sociales.

Castas

Las discusiones que surgen entre los especialistas sobre el significado y la caracterización sociológicos de las *castas* y del sistema de castas, demuestran que la esencia del fenómeno no ha sido aún totalmente comprendida y que aún existen muchas divergencias entre los estudiosos. Existe un consenso general en afirmar que un sistema de casta es un sistema de estratificación y que no tiene sentido hablar de una "casta" sin referirse a un sistema de castas. Pero a partir de este consenso, se desarrollan dos tendencias. La primera considera que un sistema de castas es una forma particular de estratificación caracterizada por varios rasgos estructurales específicos (rigidez del sistema, pertenencia a una casta por nacimiento, imposibilidad de cambiar de casta, endogamia, jerarquía absoluta de castas en todos los campos, particularmente en el sistema de valores). De acuerdo con esta tendencia, todo sistema de estratificación que tuviera algunas de estas características puede ser considerado como un sistema de castas, o como una variante de un sistema de castas. Según esta tendencia, la casta representa un caso extremo, rígido, inmóvil de estratificación, en oposición a una estratificación de "clases sociales", abierta, móvil, etcétera.³⁴

que la componen, los cuales tratan de imponer, por el contrario, sus propios sistemas de valores. De allí surge la multiplicidad de conflictos entre sistemas de valores en una sociedad que está a la vez multiestratificada y dividida en clases sociales. Véase W. F. Wertheim, "La société et les conflits entre systemes de valeurs", en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, XXVII, 1960.

³⁴ Esta tendencia ha sido presentada por A. L. Kroeber (cf. "Caste", en *Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York, 1930) y por la escuela norteamericana de Warner, Davis et al. (y también Myrdal), quienes consideran las relaciones raciales en Estados Unidos bajo el prisma de la casta. También el sociólogo hindú G. S. Ghurye participa de esta corriente (cf. su *Caste and Class in India*, Bombay, 3a. edición, 1957). El antropólogo inglés S. F. Nadel expresa las mismas ideas cuando escribe: "Cuando la posición social uniforme de cada estrato está rígidamente adscrita a base de la ascendencia, hablamos de castas; cuando la posición social uniforme se basa en cualidades adquiridas, de suerte que hay movilidad entre los estratos, hablamos de *clases sociales*". Ver *Fundamentos de antropología social*, México, 1955, p. 191.

La segunda tendencia considera el sistema de castas como un fenómeno cultural, específicamente hindú, enraizado en el sistema de valores y la filosofía hindúes, e incomprensible fuera de este marco de referencia. Se trataría pues, de acuerdo con esta tendencia, de un fenómeno *sui generis* que no se halla en ninguna otra parte.³⁵

Una posición intermedia ha sido adoptada por ciertos estudiosos británicos, quienes consideran el sistema de castas desde el punto de vista estructural, pero limitado al área cultural pan-indio. Además de las características ya mencionadas de las castas, estos estudiosos insisten sobre todo (como lo hacen, por lo demás Cox y Dumont) en ciertos rasgos relacionales del sistema de castas: los derechos y las obligaciones mutuas de las diferentes castas, su interrelación funcional. Así, Leach ve en la casta "una unidad funcional con una serie especial de características culturales que la distinguen". Y Bailey insiste en el hecho de que un sistema de castas no se encuentra más en sociedades pequeñas y simples (las aldeas indias), que pierde sus características política y económica de la sociedad moderna.³⁶

Sea cual fuere la situación en el área cultural pan-indio, es necesario determinar si el concepto de casta puede ser aplicado a otros sistemas de estratificación.

En nuestra opinión, el uso del concepto *casta* fuera del área pan-indio no es justificable. Si el empleo de este término sirve para caracterizar una estratificación rígida en oposición a una estratificación abierta, dizque de "clases", entonces nos parece que su empleo aporta más confusión que aclaración. Una estratificación rígida puede ser parte de un sistema de clases tal como hemos definido este concepto en la sección anterior. Si, por otra parte, el concepto de casta es empleado para caracterizar sistemas de relaciones en que intervienen grupos raciales (como en Estados Unidos o en Africa del Sur), o diversas etnias (como en América Latina), entonces su empleo (al hacer comparaciones implícitas con el área pan-indio) también conduce a confusiones porque con frecuencia ignora los factores históricos que han intervenido en el establecimiento de estos sistemas de relaciones: la esclavitud, el colonialismo, la conquista militar, los trabajos forzados, etc.,

³⁵ Esta tendencia está representada, principalmente por O. C. Cox, op. cit. en Estados Unidos y por Louis Dumont en Francia (cf. "Caste, racisme et stratification", en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, xxix, 1960).

³⁶ E. R. Leach (comp.), *Aspects of Caste in South India, Ceylon and North-West Pakistan*, Cambridge, 1960, Introducción; y también F. G. Bailey, "Social Stratification in India", mimeografiado, Universidad de Manchester, 1961.

todos ellos elementos asociados a la expansión económica de Europa. No vemos pues que haya ninguna ventaja metodológica en el empleo del término casta, como categoría analítica en el estudio de las estratificaciones y de los sistemas de clases fuera del área cultural pan-indio.

Razas y minorías

Dado que estas dos categorías son mencionadas con frecuencia en los estudios sobre clases y castas y sobre la estratificación en general, es conveniente tratar de determinar sus características principales. Desde el punto de vista sociológico, la "raza es un agrupamiento humano definido *culturalmente* en una sociedad dada", que se diferencia de otros agrupamientos por características biológicas que se le atribuyen y que pueden variar de un lugar a otro.³⁷ El concepto adquiere todo su valor sociológico en las condiciones específicas que los norteamericanos llaman *race relations*, es decir, los sistemas de relaciones sociales determinadas que involucran a dos o más agrupamientos, cada uno de los cuales puede ser caracterizado en términos raciales. Siempre que dos o más razas, así definidas, interactúan en un sistema de relaciones sociales, es necesario caracterizar el tipo de relaciones de que se trata: políticas, económicas, sociales. Los agrupamientos raciales pueden enfrentarse en un sistema de clases (como en Estados Unidos) y en los sistemas coloniales (como en África colonial), o bien en estructuras sociales que contienen ambos tipos de relaciones (como en América Latina). Generalmente, cuando se habla de relaciones raciales, se habla de dominación y de subordinación, así como de conflictos sociales, económicos y políticos entre los agrupamientos raciales, cuyo objetivo es el mantenimiento o la destrucción de ciertos privilegios económicos o políticos de una de las razas, o la competencia entre los grupos raciales por la conquista de ciertos privilegios o derechos. Es evidente, en consecuencia, que cuando se habla de relaciones raciales, importa descubrir la esencia sociológica interna de las ligas que unen a las razas o de los conflictos que las separan.

A veces se habla de *minorías*. Una *minoría* puede definirse como un "subgrupo de una sociedad más amplia, cuyos miembros están expuestos a incapacidades que toman la forma de prejuicios,

37 P. L. van den Berghe, "The Dynamics of Racial Prejudice: An Ideal Type Dichotomy", en *Social Forces*, 37, 2, 1958. Los criterios antropológicos para definir las razas son bien diferentes, por supuesto.

discriminación, segregación o persecución por parte de otro tipo de subgrupo, considerado generalmente como una mayoría”³⁸. Las minorías se distinguen, además, por su tendencia a la endogamia y, generalmente, por tener características culturales propias que las transforman en subculturas. Las minorías son generalmente jerarquizadas en una escala de *status*, y los privilegios. Las minorías pueden ser nacionales, lingüísticas, o religiosas.³⁹ Así como las razas pueden representar, pues, a la vez, estratos en un sistema de estratificación y grupos de poder en conflicto político (y a veces económico) con otras minorías o con el grupo dominante llamado “mayoría”. El conflicto puede tener por objeto ya sea la emancipación, ya sea la asimilación, según el caso. Las minorías no son clases, principalmente porque la base de su integración no es su relación con los medios de producción, ni su lugar en el proceso de producción de la sociedad. Sin embargo, es posible que una minoría se encuentre en una situación de clase, y que su lucha política contra la “mayoría” se transforme en una lucha de clases. Estos casos particulares deben ser analizados en el marco de estudios empíricos específicos, pero sobre todo no se deben confundir los dos términos, a pesar del hecho de que a veces pueden recubrirse y entrecruzarse en la realidad.

38 Marvin Harris, “Caste, Class and Minority”, *Social Forces*, 37, 3, 1959. En general, la sociología norteamericana incluye las razas entre las minorías.

39 La connotación numérica de los términos “minoría” y “mayoría” es desafortunada. Se trata, por supuesto, de agrupamientos que participan más o menos de la cultura dominante, independientemente de su número. Para Harris, la relación: casta-minoría-clase es un *continuum*: Así, un sistema de castas en que éstas comienzan a competir unas con otras se transformará en un sistema de minorías, el cual, a su vez, se transformará en un sistema de clases. Esto es lo que estaría pasando en la India y lo que pasó en la Europa feudal, según el autor. Esta concepción no corresponde, por supuesto, a la que hemos desarrollado en este capítulo.

12. Sociología Económica*

Federico Munné

La economía como institución social

La actividad económica surge del hecho de que toda sociedad necesita proveerse de recursos (bienes y servicios) para subsistir y desarrollarse. Ahora bien, como sea que los bienes son escasos, es preciso elegir entre los recursos disponibles. Por otra parte, por ser limitada la capacidad de cada hombre para proveerse de estos recursos, tendemos a especializarnos en una determinada actividad productiva. Esto exige organizar la producción y conduce, además, al intercambio de productos y a transportarlos y distribuirlos donde escasean.

Se deduce de estos hechos que la problemática económica consiste, en síntesis, en conseguir que las elecciones y el modo de dar realidad a las mismas sean lo más racionales posibles. La ciencia social que se ocupa de ello es la economía. Esta estudia, sobre modelos teóricos, las diferentes decisiones relativas a los precios, las rentas, los salarios, los intereses, la optimización de la producción, la renta nacional, etcétera. Y aunque atiende a los factores directamente condicionantes de carácter demogeoecológico y tecnológico del sistema económico, tiende a elaborar sus modelos teóricos (situaciones tipo que simplifican la realidad) abstrayendo las condiciones de carácter social y sobre una ficción —*el homo oeconomicus*— creada por el liberalismo económico clásico, ficción que ve a los hombres como seres movidos únicamente por el interés económico y por la razón. Pero los hechos económicos son hechos sociales. De ahí que los problemas concretos de la economía incluyan la satisfacción de necesidades personales de alimenta-

**Grupos, masas y sociedades. Introducción sistemática a la sociología general y especial.* Barcelona: Ed. Hispano-europea, 1979, 3ra. ed. pp. 355-84.

ción, vestimenta y vivienda, y de necesidades colectivas como la defensa, la educación y, en general, el bienestar social; y estas necesidades sociales varían según el nivel general de vida alcanzado en una sociedad y según la posición de una persona en su contexto social (Green y Johns). Hay más, la estructura económica condiciona fuertemente a la estructura social y a la vez está condicionada por ésta (Marx). La ciencia económica actual tiende a valorar cada vez más estos aspectos, que secularmente había marginado.

De ahí el creciente interés que despiertan los estudios de sociología económica. Esta rama sociológica no se interesa por los problemas técnicos de la economía sino por el fenómeno económico como institución social. Investiga las pautas externas e internas, los roles y posiciones sociales, los estratos y los fenómenos de agrupamiento derivados de las necesidades y la actividad económicas. Considera que éstas responden no tanto a un interés meramente económico (deseos de propiedad y de remuneración) cuanto a factores sicosociales (deseos de relaciones interpersonales y grupales) y socioculturales (ideas y valores interiorizados por cada sociedad). Y se interesa especialmente por las interrelaciones entre la economía y las demás instituciones sociales en el seno de las sociedades. Desde esta perspectiva sociológico institucional, la economía es vista, con un enfoque estructural-funcional, como un sub-sistema de roles y actividades pautadas que se concentran en torno a un problema social de adaptación al medio físico (Parsons), y con un enfoque causal y dialéctico, como un fenómeno condicionante del cambio social a la par que condicionado por el sistema societal.

La actividad económica supone la actuación de grupos secundarios (empresas) que implican múltiples roles genéricos. Entre los roles intraempresariales más genéricos destacan el de obrero, el de dirigente y el de propietario, capitalista o inversor, existiendo otros como los de mando intermedio, consultor e investigador. Entre los roles interempresariales, los más importantes son los de proveedor y cliente.

La institución económica está integrada principalmente por dos subinstituciones: la del trabajo y la de la propiedad.

A medida que una sociedad se torna más compleja y va desarrollándose es preciso ir organizando cada vez más el trabajo. Esta organización supone una diferenciación de las diversas tareas económicas socialmente necesarias. Aparece así el fenómeno de la división del trabajo, que consiste en el hecho de cumplir cada persona un específico rol económico o tarea productiva más o

menos especializada. Algunos distinguen entre la división “social” y la división “económica” del trabajo. La primera tiene un carácter natural y en ella cada trabajador produce un bien completo. Es propia de las sociedades preindustriales. En éstas, las tareas económicas están poco diferenciadas; se asignan atendiendo sobre todo al sexo, a la edad y en algunos casos al estatus, y tienden a adquirir un carácter tradicional. En cambio, la división “económica” del trabajo carece del carácter natural de la anterior forma examinada, y en ella cada trabajador produce sólo una parte o aspecto del bien. Es típica de las sociedades industriales en las que las tareas son parciales y netamente diferenciadas, y los roles se asignan en muchos casos atendiendo a las aptitudes físicas o psicológicas de la persona (agilidad, inteligencia, experiencia, etc.).

La división del trabajo es un fenómeno, a la vez, funcional y disfuncional, como ya advirtió Durkheim en su famosa tesis doctoral *De la division du travail social* (1893). Es funcional porque produce una interdependencia que exige la cooperación social; de ahí que sea una fuente de conjunción y solidaridad. En las sociedades tradicionales aquella división es mínima. Cada persona está, en este aspecto, como segmentada de las demás; la solidaridad es en este contexto meramente mecánica. En cambio, en las sociedades modernas la solidaridad es orgánica, puesto que se deriva de la propia actividad económica. Pero la división del trabajo es también un fenómeno disfuncional, por lo menos en dos de sus formas: la forma anómica consiste en que la excesiva especialización aísla a la persona de su contexto social, siendo ésta incapaz de encontrar un sentido a su trabajo, y la forma impuesta ocurre cuando las personas no eligen su ocupación sino que se ven obligadas a una determinada. Este carácter disfuncional de la división del trabajo es interpretado por Marx, como ya sabemos, como la alienación producida por una escisión entre el trabajo y el capital, y su consecuencia inevitable: la consideración del trabajo como mercadería, ya que al carecer los trabajadores de propiedad —incluso de las herramientas con las que trabajan— con la que obtener ingresos, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo mediante un precio (salario) que se determina abstractamente en un mercado. Esta deshumanización del trabajo superespecializado produce una falta de iniciativa personal y una monotonía o rutina en el desempeño del rol respectivo.

No es preciso insistir en la trascendencia del fenómeno de la división del trabajo, tanto en sus aspectos funcionales como disfuncionales, sobre las instituciones sociales y la vida social en gene-

ral: pensemos, tan sólo en sus conexiones con los procesos de diferenciación de posiciones y estratificación. Históricamente, la división del trabajo ha creado (G. Schmoller) "clases" ocupacionales, mantenidas por herencia.

La otra subinstitución económica básica es la propiedad. Consiste en un sistema de derechos y obligaciones de una persona o de un grupo frente a todos los demás grupos o personas en relación con ciertos bienes escasos (K. Davis). Pero puede referirse incluso a la propiedad de un hombre sobre otro hombre fuera de los límites de la propia familia (esclavitud así definida por Nieboer). Los numerosos tipos de derechos sobre las cosas pueden, tal vez, sintetizarse en los de posesión, uso, alteración, gasto, usufructo, ingreso y disposición (Johnson). La propiedad no puede entenderse sociológicamente como un derecho absoluto: siempre está sujeta a limitaciones y controles sociales, y en último caso sólo es posible en tanto que la colectividad la permite. Existen varios tipos de propiedad que pueden resumirse en la propiedad colectiva o común, la propiedad pública o del Estado y la propiedad privada o personal. Se discute si la propiedad privada es un fenómeno innato, consustancial al modo de ser humano. Algunos, como Westermarck, lo niegan. El hecho es que se conocen economías primitivas que únicamente la comprenden como un símbolo de prestigio; es más, nos recuerda Cuvillier que algunas lenguas primitivas no distinguen entre "mío" y "tuyo". Para otros, entre los primitivos existe la propiedad personal pero únicamente sobre los utensilios domésticos y las armas. Lo cierto es que la tierra es, en los pueblos cazadores y recolectores, de propiedad tribal; en los agricultores es de carácter personal, con algún control por el clan o la tribu; y entre los pueblos pastores puede ser de propiedad común, pero sin que esto se extienda al ganado (Bottomore). Los diferentes tipos conocidos de propiedad han sido vistos (Hobhouse, Marx) como un resultado de una evolución unilineal que ha pasado histórica y sucesivamente por estas etapas: sociedad primitiva, igualitaria o sin clases en la que es típica la propiedad colectiva; sociedad desigual o con diferenciación, basada en la propiedad privada; y sociedad con tendencia igualitaria, o —en el marxismo— sin clases, en la que predomina la propiedad pública.

Trabajo y propiedad se combinan en los tres hechos básicos en que puede reducirse la actividad económica: la producción, el intercambio y el consumo. El primero y el último originan los dos roles fundamentales del productor y del consumidor, y dividen los bienes y servicios en dos grandes e importantes clases: los de pro-

ducción y los de consumo. El segundo de aquellos hechos da lugar a los roles de comprador y de vendedor, y al fenómeno socioeconómico del comercio. Estos tres hechos permiten diferenciar tres grandes subramas en la sociología económica, que naturalmente sólo encuentran su pleno sentido dentro de esta última, por estar funcionalmente interconectadas entre sí: la sociología de la producción, la sociología del intercambio y la sociología del consumo.

La sociología de la producción se ocupa no sólo de problemas concernientes a los grupos empresariales o a las fábricas, a la productividad y a las ocupaciones o roles productivos sino, también, a nivel macrosociológico, de la estructura y características del producto nacional obtenido por una sociedad global en un período de tiempo dado, así como de las relaciones sociales derivadas de los factores de la producción. Estos factores son la tierra, el trabajo y el capital, a los que hoy suele añadirse un cuarto factor constituido por la organización empresarial. Según el marxismo, las relaciones de producción, derivadas de estos factores, tienden a estructurarse dicotómicamente: una minoría de explotadores que poseen los bienes de producción (tierra y capital) y una inmensa mayoría de explotados que sólo disponen del factor trabajo; esta situación únicamente puede superarse de un modo dialéctico, al pasar aquellos bienes a ser propiedad de la colectividad. Otra cuestión importante es la de los aspectos sociales relacionados con el producto nacional bruto, o sea, en otro aspecto, con la renta nacional que, en su traducción monetaria, consiste en la suma de ingresos acumulados cada año por el total de la población societal al utilizar los factores de producción. Entre los problemas sociológicos más interesantes al respecto, se encuentran los referentes a la distribución intrasocietal de la renta nacional y a sus relaciones con la estratificación. Finalmente, de la sociología ocupacional y de la sociología de la empresa o industrial —que en buena parte pertenecen a la sociología de la producción— trataremos más adelante con cierta detención, dada su importancia en las sociedades modernas.

La sociología del intercambio se interesa por los aspectos sociológicos del mercado y, en general, cualesquiera otros derivados del fenómeno del comercio. Pero, como apunta Mendras, mientras que el economista se interesa por las cosas intercambiadas, el sociólogo mira el hecho mismo del intercambio. Lévi-Strauss ha subrayado que, desde el punto de vista sociológico, en este hecho se da algo más que las simples cosas. Los tipos de intercambio pueden ser directos, como en los casos del trueque de cosa por cosa, el comercio administrado, el uso de dinero sin fijación de precios o el

trueque de dinero por dinero, e indirectos como el intercambio por donación y la redistribución (Johnson). Muchos intercambios económicos se formalizan contractualmente, de forma verbal o escrita. (En sentido amplio, hay que incluir aquí a los contratos de trabajo o de prestación de servicios productivos). Los contratos no se celebran aislados sino en un mercado de oferentes y demandantes. Entre unos y otros fijan los precios predominantes en el mercado respectivo. Teóricamente, se habla de los mercados de competencia perfecta como aquellos en los que ningún comprador ni vendedor puede controlar por sí solo los precios generales, sin embargo, sociológicamente y por diversas razones sociales, la desigualdad de las partes supone siempre un cierto grado de imperfección competitiva, aunque el mercado no sea técnicamente monopolista u oligopolista. El precio supone la existencia de un medio común de intercambio en especie o en moneda abstracta, o sea del dinero, el cual además cumple otras funciones socioeconómicas: sirve de norma de valor, de medio de pago y de reserva de valor. En cuanto al fenómeno del comercio, tiene múltiples funciones sociales que Gillin y Gillin compendian en las siguientes: estimula diversas industrias, desarrolla la división del trabajo, facilita el intercontacto, fomenta la sociabilización, produce grupos de intereses y objetivos tanto conjuntivos como disyuntivos, coadyuva a difundir y asimilar la cultura y es uno de los factores desencadenantes de los conflictos bélicos.

La sociología del consumo trata de la estructura y características de este hecho económico. Ve la familia como la unidad de consumo de bienes y de servicios. Entre los factores sociales condicionantes del consumo destacan la tradición, la moda y la propaganda (Germani). Ultimamente se presta gran atención a esta subrama sociológica debido a que en las sociedades modernas el proceso tradicional de la producción en función del consumo se ha invertido, como más adelante se explicará. Un problema que preocupa de un modo particular es el del subconsumo.

La actividad económica de una sociedad puede dividirse estructuralmente en tres sectores (Fisher, Clark): 1) el sector primario, que comprende la agricultura, la caza y la pesca; 2) el sector secundario, que se refiere a la industria en general, incluyendo las industrias extractivas y las de energía; y 3) el sector terciario o de los servicios, en el que se encuentran el comercio, los transportes, las comunicaciones, la administración pública y demás servicios (bancarios, de seguros, turísticos, etc.). Ultimamente se habla de un sector cuaternario, integrado por los servicios directamente no ren-

tables, concretamente los de la enseñanza e investigación. Estos sectores no tienen un significado exclusivamente económico sino que las características con que se da cada uno y las relaciones existentes entre ellos ayudan a comprender la estructura socioeconómica societal.

De entre las relaciones de la institución económica con las restantes instituciones sobresalen las que se refieren a la familia, la religión y la política. Con la familia, en tanto que ésta es, como antes se ha dicho, un ente consumidor de bienes y servicios, pero también es productor ya que sus miembros suelen ejercer algún rol productivo. Con la religión, porque las pautas religiosas han intentado condicionar secularmente las pautas económicas: en las economías primitivas todo es mítico o religioso (Thurnwald), el origen de la domesticación de los animales tiene para algunos (Frazer) un carácter totémico, las ferias y los mercados han tenido como causa ocasional y han coincidido con festividades religiosas (Huvelin), llegándose a declarar sagrados los lugares de intercambio en muchos casos, etc. Y con la institución política, al proporcionar la economía los recursos para alcanzar objetivos políticamente definidos, así como al controlar la política la creación de fondos, por ej., fijando los tipos de interés o las facilidades crediticias (Green y Johns). Además, muchas ideologías políticas estructuran en sus bases algún sistema sobre la propiedad: desde el anarquismo, para el que aquélla es un robo (Proudhon) hasta el marxismo que no reconoce la propiedad privada sobre los bienes de producción. Por otra parte, la desproporcionada distribución de la propiedad entre los miembros de una sociedad es una fuente constante de procesos disyuntivos; por ejemplo, en los últimos años de la dictadura mejicana de Díaz, el 87% de la tierra era poseída sólo por el 1% de la población (Stavenhagen), situación que provocó el estallido de la gran revolución de 1910.

¿Cuáles son las notas diferenciales de la institución económica entre las sociedades primitivas y las modernas? En las sociedades más primitivas, la actividad económica se reduce casi a satisfacer las necesidades primarias o de mera subsistencia. Y, como afirma Cuvillier, no existe la búsqueda del interés personal, porque la personalidad individual está muy poco desarrollada y porque aquel interés supone no sólo una mentalidad positiva y utilitaria —incompatible con la mentalidad “mística” de los primitivos— sino también una previsión y un cálculo, es decir, una inteligencia evolucionada. Las sociedades primitivas presentan, en el aspecto aquí estudiado, estas características generales, señaladas por Gillin y Gi-

lin: 1) tienden a confundirse las actividades económicas con las mágicas y las religiosas; 2) falta el deseo de procurarse beneficios con la producción y el intercambio; 3) son economías directas, sin dinero o sistema general de medidas de valor; 4) cuando existe la acumulación de propiedades no se tiene en cuenta su valor material sino la satisfacción que su distribución trae consigo, es decir, su valor social de prestigio; y 5) la propiedad privada sólo se conoce y reconoce con relación a los artículos hechos o usados por cada persona. A medida que va desarrollándose la invención tecnológica en las sociedades, éstas disponen de más y más instrumentos de trabajo o bienes de producción. Con ello, las relaciones socioeconómicas de producción e intercambio, y la estructura social, se tornan más complejas. Van surgiendo así nuevas modalidades institucionales, desde la producción artesana y el sistema gremial hasta el capitalismo moderno.

La institución económica en las sociedades modernas: Aspectos generales

Los orígenes del capitalismo moderno han sido investigados especialmente por Marx y Max Weber. Ya conocemos la interpretación del primero. Por lo que se refiere a Weber, éste encuentra en la ética puritana del protestantismo, particularmente el calvinista, la condición necesaria que hizo surgir aquel sistema económico. Porque el ascetismo religioso, la sobriedad de vida y la laboriosidad pasan a ser, en el calvinismo, signos de gracia mostrativos de que uno está predestinado a la salvación. Y esto condujo, según la interpretación weberiana, a aplicar el capital en la empresa productiva con la máxima racionalidad formal posible. El capitalismo, que se engendró ciertamente en los países protestantes y se extendió con rapidez por todo el occidente europeo y los Estados Unidos, ha de encontrar su decadencia, según Schumpeter, más por la repudiación social de los valores burgueses en que se basa que por un hundimiento económico del sistema.

El capitalismo actual presenta un fenómeno típico, que Marx no pudo prever y que, según algunos, desvirtúa las previsiones que éste hizo acerca del futuro del sistema capitalista. Nos referimos al desarrollo de las sociedades por acciones, que si por una parte facilita la distribución del capital entre múltiples personas, por otra, produce la separación entre la propiedad de las empresas y el control o dirección de las mismas, lo que reduce el poder de aquella propiedad. Puede afirmarse que: 1) la dirección empresarial

tiende cada vez más a ser una función propia de un nuevo rol profesional, el de los gerentes o *managers*, cuya formación técnica y mentalidad impersonal es muy distinta a la de los antiguos empresarios propietarios, y 2) que los propietarios no gerentes se interesan más por los beneficios de la empresa que no por lo que ésta produce, y cómo y con qué organización lo produce. Sin embargo, el control latente y real continúa en manos de los propietarios del capital, pero no de todos sino de la pequeña minoría que es mayoritaria de las acciones. Es decir, que quien tiene una propiedad auténticamente reducida es, en cambio, la inmensa mayoría de pequeños accionistas, que pueden llegar a ser miles, cuya propiedad minúscula y desintegrada carece de cualquier control real. Baran y Sweezy señalan, a este respecto, la contradicción interna del sistema de libre competencia, que lleva a un monopolio del capital y éste a desvirtuar el propio sistema. A aquel control minoritario se suma la concentración: las numerosas interrelaciones directas e indirectas (políticas, familiares, etc.) existentes entre aquella "minoría mayoritaria" de propietarios controladores, facilita la concentración en contadas manos del control de la industria y del comercio. Según Sargent Florence, en las grandes empresas de los Estados Unidos y de la Gran Bretaña, un promedio de veinte accionistas, de un total de diez mil a veinte mil, controlan casi el tercio del capital total. Y piénsese en las repercusiones sociales de ello, puesto que, por ejemplo, en el primero de estos países el 0.2% de todas las compañías industriales y mineras emplean el 50% de todo el personal que trabaja en estas actividades. No en balde, los Estados tienden a proteger los derechos de los pequeños accionistas y a limitar la concentración con leyes adecuadas, aunque en muchos casos éstas se quedan en una pura declaración de derecho que no consigue alterar la situación de hecho. Agudamente, ha observado Wright Mills que si bien en los países industriales desarrollados se observa una tendencia hacia una mayor igualdad, esta tendencia se manifiesta más claramente en lo que respecta a los ingresos que en lo que se refiere a la propiedad.

No obstante lo expuesto, la separación entre la propiedad y la dirección tiene una realidad formal, que ha coadyuvado al proceso de burocratización empresarial y acelerado la organización de la industria.

Si el sistema capitalista no ha alterado, en el fondo, la substitución tradicional de la propiedad, sí en cambio lo ha hecho, radicalmente, el sistema socialista. Y, a pesar de que hay quien ve como similar la situación de los gerentes occidentales y la de los

dirigentes económicos y empresariales comunistas, que controlan sin ser propietarios, es obvio que esta analogía es más aparente que real puesto que desde el punto de vista sociológico, existen sendas diferencias sino en los roles ocupacionales sí, al menos, en lo que se refiere al carácter estructural que presentan ambas situaciones en cada sistema socioeconómico.

Donde podemos localizar más profundas modificaciones cuantitativas y cualitativas es en la subinstitución del trabajo. Y esto, debido al proceso de modernización, especialmente al subproceso de industrialización. El industrialismo es, en sí mismo, un producto de la combinación de las técnicas de la organización social con las de la fabricación; su naturaleza institucional deriva del hecho de que el sistema industrial impone su propia estructura de relaciones a directivos y trabajadores (Burns). Con el advenimiento de la industrialización, el proceso de división del trabajo se ha modificado en un doble aspecto. Cuantitativamente, se ha multiplicado y acelerado; el *Dictionary of Occupational Titles* (USA, 2da. ed., 1949) relaciona más de 40,000 roles ocupacionales distintos. Cualitativamente, la organización científica del trabajo ha agravado las dosis de alienación del trabajador (Friedmann): el trabajo queda condicionado en sus más mínimos detalles, desde los tiempos a emplear en cada tarea y el espacio concreto a ocupar hasta incluso los movimientos de los obreros. A los problemas de la superespecialización se suman los del desempleo, y las relaciones entre el estatus ocupacional, la estratificación y la movilidad sociales. De orden distinto, pero no menos importantes, son los problemas de comunicación ocasionados por la superespecialización, porque cada rol tiende a un "mundo" distinto de mentalidad, actividad, terminología, etc. Todas estas cuestiones han provocado numerosos estudios sobre la sociología del trabajo, especialmente por los franceses (Naville, Dumazedier, Friedmann, etc.), con interesantes investigaciones sobre la estructura de las edades, origen de las vocaciones, movilidad ocupacional, etc.

El proceso de modernización se traduce en una serie de variaciones estructurales de carácter socioeconómico sobre el proceso producción-consumo, que acompañan al rápido y constante aumento del producto nacional neto *per cápita* (De Miguel). Ello afecta a todo el complejo institucional de las sociedades. Familiarmente, provoca una creciente separación entre el hogar y el trabajo, subraya la diferencia entre los roles sexuales en comparación con las sociedades rurales y reduce el rol de la esposa como partícipe en una empresa común (Parsons). Y si todo esto debilita la

solidaridad familiar, por otra parte fomenta el desarrollo de las actitudes y valores personales de los hijos e incluso de los propios cónyuges, facilitándoles un sentido más amplio de la vida social. Por lo que respecta a la religión, la modernización implica un proceso de secularización, por el que tienden a diferenciarse cada vez más la institución económica de la religiosa, en detrimento de la influencia tradicional de ésta sobre aquélla. Políticamente, en fin, el proceso de modernización tiende a exigir un mayor o menor intervencionismo, que caracteriza en cualquier caso la política económica de las sociedades industriales. La planificación económica implica también una planificación social. Y aprovechemos para señalar que los planes de desarrollo, en tanto que se fundan en importantes transformaciones de la técnica, del modo de vivir y de trabajar la gente, deben ir acompañados de campañas educativas (Mallart), punto que a menudo se olvida o al que no se le confiere la debida importancia. Trascendencia política evidente tienen los llamados movimientos obreros. Su génesis ha intentado explicarse a través de algún factor causal excesivamente específico para ser generalizado, como el deseo obrero de obtener el máximo control sobre el trabajo debido a su toma de conciencia de la escasez de puestos laborales (Perlman), el interés por recuperar la “comunidad” laboral de la empresa tradicional desvirtuada por la revolución industrial (Tannebaum) o la preocupación por las condiciones inmediatas de trabajo —salarios, jornada, higiene, seguridad, confort, etcétera— (Webb y Webb). Con visión más amplia Schneider considera a los movimientos obreros como un fenómeno producido por la conjugación de las actuales condiciones tecnológicas, económicas, políticas y, en general, sociales del trabajador, incluyendo otros factores como los intereses personales en el seno de los sindicatos, todo lo cual motiva fuertes y generales tensiones entre los roles económicos.

Estas son algunas de las más importantes características generales que presenta la modernización en las subinstituciones de la propiedad y del trabajo. En un plan más específico, entre las cuestiones más típicas que tienen planteadas las sociedades modernas relativas al desarrollo económico y a la ya vista proliferación de roles ocupacionales, además de las correspondientes a las actividades de producción, intercambio y consumo. Por este orden las abordaremos.

Sociología del desarrollo

El desarrollo económico es un macroproceso en el que Rostow

distingue cinco etapas: 1) la de mera subsistencia, 2) la de preparación para el despegue (*take-off*) hacia el desarrollo, 3) la del despegue, mediante el industrialismo, precisándose en esta etapa que alrededor del 10% de la renta nacional se destine a inversiones de capital, 4) la del camino hacia la madurez, en la que las inversiones ascienden del 10 al 20% de la renta nacional, y 5) la del gran consumo de masas o de la sociedad opulenta (Galbraith), alcanzada por los Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y algunos países europeos.

La sociología del desarrollo se interesa por los problemas sociales que ofrece cada una de estas etapas, pero dedica especial atención a los derivados tanto del superdesarrollo como del subdesarrollo. El problema del superdesarrollo es, paradójicamente, la abundancia. ¿Cómo aumentar la demanda para que no sólo se absorba la producción sino que ésta mantenga su ritmo acelerado? Para ello, hay que estimular o crear constantemente nuevas necesidades de consumo, mediante técnicas de promoción de ventas y de publicidad y hay que procurar que los gobiernos y las rentas privadas absorban una creciente proporción de inversiones de cualquier tipo, por ej., mejorar los servicios de bienestar social, ayudar a los países subdesarrollados, o invertir en la exploración espacial o en gastos militares. Esto significa, por un lado, que el consumo pasa a ser un medio y la producción el fin, y por otro que surge, entre los países, una imparable carrera de armamentos. Esto último presenta aspectos muy graves: Durante el período 1961-67 mientras que el desarrollo económico mundial fue de un valor medio del 9%, el despegue del gasto militar y de armamentos alcanzó el 16%; concretamente en 1967, los gastos mundiales de armamentos ascendieron a la fabulosa suma de 182,000 millones de dólares (más de doce billones y medio de pesetas), o sea 53 dólares por habitante (3.710 pesetas), es decir que el mundo invirtió el doble en armas que en educación y más del triple que en salud pública (la citada suma representa el 10% de la producción mundial de bienes y servicios durante un año, más de las dos terceras partes del ingreso nacional de todos los países en vías de desarrollo y sobrepasa al valor de toda la exportación mundial de mercancías). Y entre 1964 y 1970, el gasto mundial en armamento llegó a un billón de dólares. Las grandes potencias suelen dedicar entre el 5 y el 10% de su producto nacional bruto cada año en aquel concepto. Los Estados Unidos son los primeros productores, consumidores y exportadores, invirtiendo el 39% del total mundial en esta clase de gastos. (Infs. de la Agencia norteamericana de Control de Armamentos).

¿Qué rasgos presenta una economía superdesarrollada como la de la actual sociedad norteamericana? Johnson resume en varios puntos el funcionamiento de este sistema económico: tendencia a la concentración monopolística, sindicación obrera (que funciona como integración, como control de tensiones y como canal de movilidad social ascendente, esto último en relación con los dirigentes sindicales) y alto nivel de producción. Las disfunciones del sistema vienen dadas por la constancia cíclica de grandes fluctuaciones macroeconómicas, la tendencia a descuidar los llamados beneficios sociales (atención sanitaria, educación, etcétera) y a ignorar los llamados costos sociales (lo que implica una escasa salud mental, la superposición innecesaria de servicios y de la investigación, etc.), los efectos nocivos del oligopolio y la hostilidad frente a la planificación intervencionista.

A partir de 1920 se ha postulado la economía del bienestar (*Welfare economics*). En este sentido, Pigou afirma que el bienestar social, entendido como la suma del bienestar personal, debe conseguirse mediante una producción lo más alta posible (medida en dinero), una redistribución igualitaria de la renta y una reconversión de actividades rentables pese a que ello perjudique a algunos sectores de la población. Hoy se cree que para llegar a la sociedad del bienestar es preciso ir a un sistema de libre competencia (Boulding) o cambiar la estructura social —económica y política— mediante un control o intervención gubernamental (Lerner) o un sistema económico socialista (Lange).

Es indudable que los problemas del subdesarrollo son mucho más apremiantes y graves que los del superdesarrollo. La economía subdesarrollada, que se presenta con una estructura primaria y dualista, se caracteriza por una constante inestabilidad y una total dependencia del sistema, siéndole muy difícil romper el “círculo vicioso de la pobreza” (Barré).

Por lo que se refiere a este último fenómeno, la pobreza, aunque plantea un hondo problema humano y de desorganización social cuyas raíces se encuentran fundamentalmente en la estructura económica, nos remitiremos a lo que ya quedó explicado al estudiar la estratificación social dada la íntima conexión existente entre este problema y la estructura del sistema estratificacional.

A nivel macrosociológico, la sociología del desarrollo nos muestra la extrema desigualdad existente entre los diferentes países en que se encuentran constituidas las sociedades globales contemporáneas. He aquí la situación (1963) de la renta media *per capita*, por continentes:

América del Norte	2,470 dólares
Europa	980 "
América Latina	330 "
Asia	140 "
Africa	120 "

Lo más grave es que la distancia entre los países desarrollados y los subdesarrollados tiende a aumentar en vez de disminuir, debido a la aceleración del proceso de desarrollo, que sitúa en posición cada vez más superior a los primeros sobre los últimos. Si comparamos el progreso económico de los países desarrollados con el de los países subdesarrollados (Tercer mundo) nos encontramos con esta significativa evolución:

Año	Distancia del desarrollo
1900	de 1 a 6
1929	de 1 a 7
1953	de 1 a 9,5
1963	de 1 a 12
1980	se prevé de 1 a 18

Esto significa, según cálculos de Bairoch, que el Tercer Mundo necesitaría, al ritmo medio 1953-1965, nada menos que unos 110 años para alcanzar el nivel medio actual de los países desarrollados no comunistas. Pero hay más, el análisis del progreso económico de los países subdesarrollados, efectuado por Bladorne, muestra que sobre 65 países en vía de desarrollo sólo 47 progresan con respecto a su situación precedente, permaneciendo el resto estacionario o en retroceso.

El principio fundamental en el estudio del crecimiento económico es el de la interacción de las estructuras económicas y de las estructuras del medio social (Barré). Como factores principales del crecimiento cita W. A. Lewis: el deseo de mercancías, las actitudes ante el trabajo, la influencia de los sistemas de propiedad, la movilidad social, la religión y la estructura familiar, los efectos del aumento de población y el papel de los Gobiernos. Pero el factor decisivo es, indiscutiblemente, la industrialización. En contra, la estructura sociológica puede estar configurada de tal modo que frene el desarrollo; por ejemplo, pueden operar en este sentido, según Barré, la ausencia de clases medias, una deficiente organiza-

ción administrativa y la actitud positiva o negativa de la gente ante el progreso material.

El grado de desarrollo económico se encuentra correlacionado con las características de la estructura ocupacional. Obsérvese la diferente estructura de la población activa por sectores económicos en dos países de distinto nivel de desarrollo (1966):

País	Sectores económicos		
	Primario	Secundario	Terciario
Italia	27.3%	39.6%	33.1%
Estados Unidos	8.1%	37.5%	54.5%

El trasvase de la población activa del sector primario al secundario y al terciario caracteriza y es indicador del desarrollo. Fisher señala que la distribución del empleo en cada sector depende no sólo, como decía Cantillon, de la proporción en que los consumidores gastan su dinero, sino también de la correlación —indicada por Engel— existente entre el crecimiento de la renta y el nivel particular de los diferentes gastos que de ello resultan. Todo ello se debe al proceso de modernización, que afecta diferentemente a la población activa en cada uno de aquellos sectores. La industrialización restringe el sector primario y exige mayor fuerza laboral en el secundario y un incremento relativo del terciario. A su vez, la burocratización pide cada vez más hombres en este último sector, por lo que proporcionalmente éste tiende a aumentar más aceleradamente que el secundario. Según Uytterhoeven, la expansión excepcional del desarrollo de la Europa occidental desde 1950 que no tiene precedentes en la economía occidental y que no ha conocido ninguna crisis, se explica por la evolución vertiginosa del sector secundario, mientras que el terciario evoluciona más lentamente, pero la “tercialización” de la economía, que comprende un deslizamiento hacia un mayor número de servicios, acarreará (Aron) un frenado del progreso. Pese a ello, es probable que la entrada de la automatización en el sector terciario reduzca en el futuro la participación del elemento humano en el mismo, en beneficio del sector industrial y del tiempo libre. Desde el punto de vista estratificacional, el proceso estructural indicado implica un correlativo incremento de la clase media urbana dependiente.

Otro aspecto interesante es el de las relaciones entre el nivel de desarrollo socioeconómico y el grado de democratización política. Entendiendo por democracia, operativamente, el sistema político

que ofrece unas oportunidades constitucionales para variar de Gobierno, permitiendo a los ciudadanos elegir entre varios equipos políticos, Lipset ha intentado demostrar que, dentro de cada área geográfica con Estados culturalmente similares, a mayor grado de democracia se dan más altos índices de alfabetización, de renta *per capita*, de industrialización y de urbanización; y que las mejoras introducidas en los niveles de educación, de renta y de seguridad económica posibilitan a largo plazo un aumento en el desarrollo económico y en la tolerancia política, así como una mayor posibilidad de soluciones alternativas y una más baja presión emocional hacia las acciones de carácter radical e inmediato (Green y Johns).

El grado de satisfacción de las necesidades por parte de la población constituye, en el aspecto objetivo, el nivel de vida. Para determinar este nivel debemos conocer por una parte la naturaleza de las necesidades personales y colectivas, y por otra, los medios existentes para satisfacerlas. Los técnicos de la ONU (1954) consideran que los principales factores componentes del nivel de vida de un país son: 1) las condiciones sanitarias y demográficas; 2) la alimentación; 3) la educación; 4) las condiciones de trabajo; 5) la situación en el empleo; 6) el consumo y el ahorro globales; 7) los transportes; 8) la vivienda y las instalaciones domésticas; 9) el vestido; 10) las diversiones; 11) la seguridad social, y 12) las libertades humanas. La OCDE reduce estos factores a nueve, uniendo el cuarto y el quinto de los mencionados y suprimiendo el sexto.

Sociología ocupacional

Una de las partes de la sociología económica a la que se presta gran atención es la sociología ocupacional. Trata de la estructura y características de los roles ocupacionales en el seno de los sistemas sociales y grupales. Algunos de sus problemas más importantes se refieren a las relaciones de la ocupación con la estratificación y la movilidad social, con los diversos niveles de empleo y con los factores condicionantes de la estructura y dinámica ocupacionales, particularmente los de carácter biológico (sexo y edad) y los conflictos estrictamente laborales.

El prestigio ocupacional está condicionado y es una resultante de varios factores evaluativos. Cuáles son estos factores es cuestión debatida por los sociólogos (Tumin, Davis, Moore, etc.). En general, podemos distinguir, con Johnson, entre los factores primarios y los secundarios. Los primarios, que parecen responder al mayor

prestigio especialmente cuando actúan juntos, son dos: a) La importancia funcional de una ocupación dentro del sistema social. A veces, se derivan de ello indicadores objetivos: Por ejemplo, en los servicios administrativos y burocráticos el grado jerárquico del funcionario puede distinguirse por la forma de la silla o por el espacio que ocupa su despacho. Así, el Departamento de Renta Interior de la Gran Bretaña asigna reglamentariamente al primer empleado de la oficina 100 pies cuadrados y 60 a los subalternos (Spratt). b) Y la escasez de personas para la ocupación de que se trate, en relación con la necesidad o demanda social de la misma. Como factores secundarios deben considerarse, al menos, estos tres: a) el ingreso económico medio; b) el prestigio en otros terrenos, por ejemplo, el hecho de que hay ocupaciones típicas de la clase alta o, como mostró una encuesta en nuestro país, el hecho de que preguntados sobre el prestigio de la figura del empresario los alumnos de colegios religiosos le confirieron mayor prestigio que los alumnos de los Institutos del Estado; y c) la publicidad dada a la ocupación por quienes se dedican a ella. Claro es que todos estos factores, tanto los directos como los indirectos, tienen un valor relativo, variable en cada ocupación concreta; muchos grados diferentes de talento o de capacidad pueden darse en una ocupación, una misma ocupación puede desempeñarse con diversos grados de éxito, etc.

Los estudios empíricos realizados sobre las relaciones entre la ocupación y el estatus se basan en investigar, mediante encuesta generalmente por autovaloración verbal, el prestigio comparado que la gente concede a diferentes roles ocupacionales. Esto puede efectuarse de dos maneras: sobre ocupaciones concretas (director de banco, ministro, barrendero, contable, etc.) o sobre grupos o sectores ocupacionales (como el de los funcionarios, el de los obreros cualificados o el de los peones). Una de las primeras investigaciones sobre prestigio ocupacional fue la realizada por Counts (Estados Unidos, 1925; posteriormente realizó otra en 1946) sobre 45 ocupaciones concretas, obteniendo una interesante escala de prestigios. En 1946, el *National Opinion Research Center* estableció otra escala de 90 ocupaciones, también concretas, en la que el primer lugar lo consiguió el rol de Magistrado de la Corte Suprema y el último, el oficio de limpiabotas. Una de las conclusiones del estudio fue que las actividades que no exigen una especial formación, que implican poca responsabilidad, que están mal pagadas o que son "sucias" fueron consideradas por muchos las menos deseables y, por lo tanto, resultaron ser las menos prestigiosas. Estas

investigaciones y otras posteriores sobre ocupaciones concretas o por sectores de actividad, revelaron que, a pesar de las limitaciones y aparte de los defectos técnicos de las encuestas, los resultados obtenidos por diferentes sistemas eran, relativa pero significativamente, coincidentes en bastantes aspectos (Barber). Especialmente revelador, en este aspecto, fue el estudio de Inkeless y Rossi (1956), comparando las escalas de prestigio obtenidas en seis países distintos (EE.UU., Gran Bretaña, Nueva Zelanda, Alemania, Japón y URSS). Las correlaciones medias mostraron un mayor grado de similitud entre los EE.UU. y Alemania, difiriendo más en el conjunto, lógicamente, las escalas de la URSS y el Japón; pero, como concluyeron ambos investigadores, entre las seis naciones existía un notable grado de coincidencia sobre las posiciones relativas de prestigio dadas a las mismas o parecidas ocupaciones, conclusión interesante si tenemos en cuenta que los trabajos comparados se hicieron sobre muestras, número de ocupaciones, años y procedimientos de investigación más o menos diferentes.

La movilidad vertical ocupacional está muy condicionada por las características societales del sistema clasista. Algunos, como Fuerstenberg —con referencia a Alemania—, opinan que hoy pesan menos que antes las influencias y el “enchufe”, y más las aptitudes y méritos propios, rigiéndose los ascensos por un triple criterio de condición-función-prestigio. Es obvio, empero, que esta afirmación no puede generalizarse, porque depende no sólo de la sociedad concreta, sino de las circunstancias del contexto sociopolítico societal.

Otro aspecto importante de la sociología ocupacional es el del empleo. Este puede medirse con un índice general, dado por la relación existente entre el total de horas trabajadas y el número teórico de horas que se podían haber trabajado. La cantidad de horas teóricas varía según la sociedad de que se trate y consiste en establecer una cantidad tipo de horas semanales y trabajo habitual por persona activa. Sobre la base de estas horas tipo cabe distinguir cinco niveles de empleo distintos, cada uno con sus problemas específicos:

1. El empleo, que en sentido restringido se refiere únicamente a aquellos que trabajan habitualmente las horas tipo. El nivel de vida del trabajador se corresponde, en este caso, con la situación laboral que se estima como normal en la sociedad que se analiza.

2. El subempleo, que consiste en trabajar menos horas que las consideradas como tipo. Este nivel significa socialmente que se desaprovecha parte del potencial laboral disponible por el país.

3. El desempleo o paro. En rigor, es el cese completo de la actividad laboral habitual. Pero, en la práctica, es difícil distinguir muchas veces el punto diferencial entre este nivel y el anterior: por ejemplo, en las encuestas, muchos consultados tienden a extender el concepto de desempleo al de subempleo. El paro obedece a múltiples factores, desde una crisis económica coyuntural o el éxodo rural hasta el desequilibrio entre el crecimiento demográfico y el de los puestos de trabajo. Factores especiales son las condiciones demogeoecológicas y las innovaciones tecnológicas. Por ejemplo, las condiciones geográficas producen una forma de desempleo, típica del campo, denominada paro estacional; las condiciones tecnológicas ocasionan el llamado paro tecnológico, debido a que la introducción de mejoras técnicas en las estructuras productivas de las empresas permiten reducir la plantilla laboral, manteniendo o incluso incrementando la producción, para así optimizar la rentabilidad de la empresa.

4. El superempleo existe cuando se trabajan más horas de las consideradas como tipo. Este nivel representa socialmente que se eliminan posibilidades de trabajo a otras personas.

5. Y el pluriempleo, situación en la que uno trabaja en varias ocupaciones habitualmente. Suele ser una variante del superempleo a la que se recurre para vivir "mejor". El pluriempleo es típico de los países en vía de desarrollo y frecuente en las ocupaciones no manuales y burocráticas.

Entre los factores que más condicionan los roles ocupacionales destacan los de carácter biológico: el sexo y la edad. La pertenencia al sexo femenino es todavía motivo de discriminaciones laborales en las sociedades modernas. Y esto, por lo menos, en un triple aspecto: en comparación con el hombre, la mujer tiene una baja participación en el proceso productivo; cuando participa, lo hace en los sectores de producción y niveles ocupacionales menos favorables; y encuentra unos bajos niveles de retribución. La tendencia actual es, ciertamente, reducir estas discriminaciones: la mujer cada vez se integra más a la fuerza laboral y es indudable que el proceso de modernización coadyuva fuertemente a ello. Del total de población activa son mujeres el 46% en la URSS, el 35% en los EE.UU., el 31% en el Mercado Común Europeo y el 20% en la América Latina. En cuanto al factor edad, las sociedades modernas suelen limitar la edad inicial de ingreso a la actividad laboral para proteger la educación formal básica, así como la edad final de participación productiva lo que plantea numerosos problemas sociales de carácter personal (jubilados) y económico ("clases" pasivas).

Finalmente, en el mundo del trabajo son frecuentes los procesos disyuntivos, llegándose en algunos casos hasta una situación límite de conflicto. El sector trabajador tiende a recurrir, entonces, a un poderoso medio de presión: la huelga. Esta consiste, en su aspecto económico laboral, en un acto colectivo de cesación o de alteración, total o parcial, del trabajo normal por los asalariados de una unidad económico-productiva. Las huelgas de paro parcial pueden por ejemplo, afectar a todos los servicios menos los clave o pueden ser rotativas. Por el objetivo específico propuesto, hay huelgas de reivindicación, de protesta, de solidaridad, de advertencia, etc. La mayoría de las legislaciones limitan el derecho de huelga dadas las graves repercusiones que ésta puede tener sobre el interés general del país. El comienzo, carácter y duración de las huelgas suelen estar bajo el control de los sindicatos (o de partidos o grupos políticos, en cuyo caso a menudo la huelga sobrepasa el objetivo puramente económico laboral), que constituyen fondos monetarios para cubrir las necesidades económicas de los huelguistas mientras aquélla se produce. Por su parte, el sector patronal puede hacer frente a la situación principalmente con el cierre de las fábricas (*lock-out*) o con el empleo temporal de otros trabajadores (esquirols) para paliar los inevitables perjuicios económicos de la huelga. Da idea de este perjuicio, la cantidad de días perdidos por cada mil habitantes; durante el decenio 1959-1968, los países más afectados fueron los Estados Unidos, Italia, Irlanda, India y Canadá, con medias que van desde los 1,100 días a los 600, sin discriminación de los motivos u objetivos huelguísticos.

Sociología de la producción y sociología industrial

La sociología de la producción cuenta con numerosos temas sugestivos: la empresa o la fábrica como grupos productores, el liderazgo empresarial, las relaciones entre trabajo y productividad, etc. A nivel macrosociológico, el panorama mundial se caracteriza por las grandes diferencias de industrialización entre los 130 Estados en que se encuentran integradas las sociedades actualmente. La mitad de la producción industrial del mundo procede de sólo dos países y el 80% de sólo 8 países, los cuales representan únicamente el 23% de la población total del globo. Obsérvese el siguiente cuadro:

Países	Peso industrial (% de la producción nacional sobre la mundial)
1. Estados Unidos	34.6
2. Unión Soviética	14.5
3. Japón	7.8
4. Alemania (Rep. Federal)	7.1
5. Gran Bretaña	5.7
6. Francia	3.9
7. Italia	3.3
8. Canadá	3.2

Si prosiguiéramos esta lista veríamos que 30 países tienen un peso industrial de 98.3%. Es decir, que los 100 países restantes producen únicamente el 1.7% del total mundial (*Enterprise 1968*). Y no está de más recordar que, aparte de este peso industrial, se encuentra el control que directa o indirectamente ejercen los países económicamente fuertes sobre los débiles. Esto agrava las de por sí extremas distancias internacionales.

La misma cuestión puede examinarse desde otra perspectiva: la de las empresas mundiales. Los gigantes mundiales aparecen concentrados en muy pocos países. En efecto, por el volumen de ventas (1966), entre las 100 empresas más importantes del mundo, se cuentan 69 estadounidenses. El resto son alemanas (11), inglesas (8), italianas (4), francesas (3), japonesas (3), holandesas (3, de ellas 2 también inglesas) y suizas (1). Dejando aparte las empresas norteamericanas, de entre las 200 primeras compañías industriales del mundo (1967) casi la mitad son inglesas (53) y japonesas (43).

Si del nivel macrosociológico pasamos al microsociológico es obligado referirnos, con cierta detención, a una subrama de la sociología de la producción, que cuenta con numerosos e importantes estudios teóricos y empíricos. Es la sociología industrial —llamada también, con algunos matices diferenciales, sociología de la empresa y sociología de la fábrica o de la planta industrial—, que se ocupa del estudio de las relaciones de los grupos de trabajo en el seno de las fábricas o empresas. Estas investigaciones afectan a la organización social de éstas y comprenden cuestiones tales como los efectos de las innovaciones tecnológicas sobre el trabajador, los problemas humanos de la especialización ocupacional, la función de los vigilantes e inspectores, el trabajo de las mujeres y de los niños, las disfunciones burocráticas, los conflictos laborales y la participación obrera en la gestión empresarial.

Teóricamente, los objetivos de la sociología industrial sobrepasan la sociología de la producción, en busca de la integración social del trabajo y de la reducción de la alienación obrera. Subinstitucionalmente, pues, forma parte de la sociología del trabajo. Pero, en la práctica la mayoría de las investigaciones realizadas persiguen optimizar directamente la productividad. Lazarsfeld señala, acertadamente, la dificultad de los estudios empíricos en este campo cuando se apartan del interés concreto de la empresa en aumentar su productividad. Es más, agudamente observa Burns, que estos estudios se refieren siempre a las ocupaciones inferiores o intermedias, quedando sin investigar las ocupaciones de los directivos.

La influencia directa de los estudios de sociología industrial sobre la productividad y los problemas derivados de la producción en cadena, de la automatización, y del gran crecimiento de las empresas industriales y en definitiva de la deshumanización del trabajo, explica la importancia concedida a esta rama sociológica. En algunos departamentos universitarios de sociología (como los de Harvard y de Chicago) funcionan equipos de investigación especializados en ella.

La evolución seguida por estas investigaciones es muy significativa. En sus comienzos, la sociología industrial centró su interés en los factores psicológicos que perturbaban la producción, especialmente la fatiga, el aburrimiento y el absentismo. El ingeniero norteamericano Frederick Taylor se preocupó, a comienzos de siglo, por la organización científica del trabajo, partiendo de lo que el trabajador podía teóricamente o potencialmente rendir. Se trataba de aprovechar la organización al máximo posible para poder alcanzar la máxima productividad. El "taylorismo" defiende la "dirección científica" de la empresa, viendo en el trabajador una máquina más, que se mueve únicamente por intereses económicos (el salario). Esto supone que los fines de la organización se identifican con los de la "gerencia", y se diferencian y hasta se oponen cada vez más a los de los trabajadores, por lo que no se llegan a eliminar los conflictos laborales (Del Campo), antes bien tienden a incrementarse.

Hasta las investigaciones sicosociológicas de Elton Mayo no se tienen en cuenta los aspectos sociales de la cuestión. Los experimentos en la *Hawthorne plant*, realizados con un equipo de trabajo de la Western Electric Co., en Chicago durante los años 1927-1932, para indagar inicialmente los efectos de la iluminación sobre la productividad, permitieron el descubrimiento del "factor X", consistente en las relaciones informales de carácter primario

existentes entre los trabajadores, relaciones de simpatía, cooperación, antagonismo, rivalidad, etc., que repercuten en el grado de satisfacción proporcionado por el trabajo y en la actitud mantenida ante la empresa. Pero Mayo y sus colaboradores (Roethlisberger, Whitehead) ven la empresa industrial como un grupo autónomo, aislado del contexto social, sin advertir que las estructuras sociales las condicionan y son las que las configuran como tal. Y esta tendencia viene tipificando a la sociología industrial, especialmente la norteamericana. Ultimamente, algunos, como Schneider, destacan ya la interrelación de la industria con los diferentes aspectos de la estructura de la sociedad global, por ejemplo, los derivados de la estructura política, los intereses de los dirigentes de las organizaciones o el sistema clasista. En relación con este último punto, se ha subrayado (Lutz) que toda empresa industrial en cuanto que forma parte de una sociedad clasista es un elemento de dominación. Tarea, por tanto, de la sociología industrial es también indagar cómo las relaciones industriales influyen y son influidas por las estructuras y por el tipo de relaciones que prevalecen en la sociedad (Ferrarotti). Hay que comprender que la estructura social no es una estructura simplemente productiva y condicionada meramente por la tecnología.

La sociología industrial descubrió la existencia de una doble estructura en los grupos empresariales y sus subgrupos: a) una organización formal, que responde a un sistema modelo de control, información y autoridad, dirigido a conseguir la utilización más eficiente de los recursos físicos y humanos (Burns) y b) la estructura informal que se desarrolla en el seno de aquella organización porque las personas que forman ésta tienden a resistirse a ser tratados como medios y se afectan recíprocamente como conjuntos, aportando sus propios y específicos problemas y propósitos. Esta organización informal reflejará los esfuerzos espontáneos de las personas y subgrupos por controlar las condiciones de su existencia (Burns). Está constituida por numerosas relaciones interpersonales, de lealtad y de hostilidad, y por diversos grupos primarios.

Muchas situaciones y procesos disyuntivos provienen de las contradicciones existentes entre ambas estructuras, por falta de adecuación o por ignorar la primera de ellas a la segunda. Ahora bien, el dualismo organización formal-organización informal ha sido interpretado de tres modos distintos que, con base a Burns, podemos enunciar del modo siguiente: 1ro.) viendo un paralelismo entre la organización informal y el inconsciente freudiano, de tal

modo que aquélla es una fuerza que permanece oculta en el sistema empresarial por lo que hay que explorarla y, en caso, curarla; 2do.) la organización formal sólo es una parte del ambiente laboral y sus fines comerciales son sólo uno de los numerosos aspectos que aquél ofrece; y 3ro.) empieza a vislumbrarse que la organización formal no es una simple máquina directiva sino un sistema institucional que debe estudiarse del mismo modo que la organización informal. Es más, se comprende que la distinción entre la organización formal y la informal, como dos estructuras, una racional y otra irracional claramente diferenciadas, no corresponde a la realidad y tiene sólo una validez analítica.

Y es que, como advierte Chase, toda empresa o fábrica desempeña dos funciones básicas: la económica, de producción de bienes, y la social, que crea y distribuye satisfacciones humanas entre las personas que trabajan en aquélla.

No es de extrañar, por consiguiente, el interés en estudiar las "relaciones humanas" de las empresas, que en buena parte consisten en profundizar prácticamente en su organización informal. Y, como han señalado algunos (Knox, Powell) este interés ha llegado hasta el estudio de las relaciones entre la empresa y las sociedades local y global de la que ella forma parte integrante.

Sociología del intercambio económico

El interés mostrado por algunos aspectos de la sociología de la producción falta en la sociología del intercambio o sociología comercial, que apenas ha sido estudiada. La modernización ha conducido aquí a una nueva situación en la que la distribución y colocación masiva en mercados gigantescos (a escala incluso mundial) y la fuerte competencia, entre otros factores, han hecho surgir en los países occidentales la política de *marketing*, técnica de coordinación producto-consumidor que exige la previa investigación de las características económicas y psicológicas (motivaciones de consumo) de mercado. La comercialización busca y encuentra hoy nuevas formas, en las que participa el propio consumidor, como las de la venta por correspondencia, los restaurantes *self-service* o los supermercados de autoservicio. Pero, lamentablemente, faltan análisis sociológicos sobre la problemática social derivada del desarrollo del comercio y sus relaciones con la estructura social.

Sociología del consumo

El proceso de modernización conduce a la sociedad de consumo de masas (Rostow) o de la opulencia (Galbraith). Se deduce, pues, la importancia que el consumo ha de tener en las modernas sociedades. No obstante este hecho, la sociología del consumo carece todavía de estudios sistemáticos y de conjunto. Esta rama sociológica presenta el mayor interés dadas las dimensiones socio-culturales del fenómeno consuntivo.

La diferenciación extrema que hemos visto en la producción existe también en el consumo: la situación contemporánea es gravemente contradictoria. Junto a las sociedades opulentas nos encontramos ante el hecho, nunca suficientemente meditado, de que más de las dos terceras partes de la población del globo está infraalimentada. Esta coexistencia del hambre y de los excedentes constituye, dicho sea con palabras de la FAO, una de las paradojas más desconcertantes de nuestra época.

Carecemos de información suficiente para examinar el sentido de la sociedad de consumo en las sociedades de tendencia socialista, que también parecen dirigirse a ella. Por lo que se refiere a las sociedades de tendencia capitalista, el factor desencadenante de esta nueva situación consuntiva es, según Katona, el notable incremento del ingreso familiar junto con el considerable cambio en la estructura de dicho ingreso. Pero la sociedad de consumo presenta sendas disfunciones. Una de las más graves consiste, sin duda, en el hecho de que asistimos, junto a una competencia en la producción a una competencia en el consumo. Y esto hasta tal punto, que se llega a la contradicción de ver el hecho de consumir como el hecho mismo de progresar: quien puede consumir y consume, progresa. Ello conduce directamente al hecho de presentarse el consumo no como medio sino como fin; en otras palabras, al hecho de consumir por consumir, aunque, paradójicamente y sin perjuicio de ello, en el fondo, el consumo tiende a ser un medio de la producción entendida ésta como fin. De ahí, las críticas acervas contra la sociedad de consumo. Marcuse califica de unidimensional al hombre de nuestro tiempo, en el sentido de auténtico *homo consumens*, enajenado por el consumo al que se considera el supremo valor y la felicidad. En gran medida, son condiciones facilitantes de esta situación las técnicas propagandísticas (publicidad, promoción de ventas y, en cierto aspecto, las "relaciones públicas") y comerciales (diferenciación de marcas y productos, etc.) que impulsan la propensión al consumo, creando incluso necesidades arti-

ficiales o superfluas para poder colocar los excedentes económicos de la producción masiva. Y el consumo ostentatorio (*conspicuous consumption*), que Veblen vio, a fines de siglo, como una característica de la clase alta —ociosa— norteamericana, ha pasado hoy a ser un denominador común, íntimamente relacionado con el sistema societal de estatus (cfr. núm. 30). Sin embargo, aquellos factores han de verse como meros instrumentos condicionados, a su vez, por la estructura socioeconómica. Y es en ésta, directamente, en donde debe buscarse la génesis del problema, problema que, como han denunciado Calvéz y Fyot, consiste, en síntesis, en el hecho de que a la explotación del hombre como trabajador ha sucedido, en la sociedad de consumo u opulenta, la explotación del hombre como consumidor. Más exactamente, esta nueva forma de explotación se ha acumulado a aquélla, originando una nueva y absorbente dimensión humana: la del trabajador-consumidor. Uno de los objetivos de la sociología del consumo consiste, desde esta última perspectiva, en la elaboración de las bases para conseguir un consumo de masas no alienante, a través de la investigación de las características del fenómeno consuntivo en nuestras sociedades.

Veamos, finalmente, algunos datos orientadores sobre las características empíricas del consumo en el mundo. ¿Qué porcentaje de la renta nacional bruta se destina al consumo privado? En los Estados Unidos se dedica el 62.3%, en la Gran Bretaña el 64.6%, y la media del Mercado Común da el 61.7%; concretamente, mientras que en Francia asciende al 64%, en Alemania Federal se reduce al 57%. (Inf. OCDE 1963-1965). Es de advertir que la cuantía de los gastos consuntivos globales de un país va en detrimento del ahorro nacional, o sea del nivel de inversión, y de los gastos públicos (civiles y de defensa). Otra cuestión interesante: ¿Cuál es la estructura del consumo familiar? Esta estructura se obtiene relacionando los porcentajes medios destinados por cada unidad o grupo familiar a las diversas necesidades con el presupuesto total disponible por dicha unidad. Las necesidades familiares suelen agruparse en sectores básicos, como puede verse en el cuadro siguiente en donde figura la estructura consuntiva familiar media de los Estados Unidos, Francia, Inglaterra e Italia, referida al año 1965:

Sectores	EE.UU.	Francia	G. Bretaña	Italia
Alimentación	19.7	29.3	25.6	38.9
Vestido	8.9	11.9	10.4	10.0
Alojamiento	14.5	7.7	10.9	9.0
Bienes de consumo duradero	12.4	9.1	9.0	8.5
Otros bienes y servicios	44.5	42.0	44.1	33.6
	100.0	100.0	100.0	100.0

En los países subdesarrollados la estructura consuntiva es muy diferente de la de los desarrollados; por ejemplo, los gastos por alimentación presentan un porcentaje mucho más elevado. Piénsese que, en el plano familiar, dichos gastos se correlacionan negativamente con los ingresos, de tal forma que la gente pobre gasta proporcionalmente mucho más en comida que la gente rica.



Kissinger y Brezhnev (1974).



Helmut Schmidt,
Walter Scheel y Jimmy Carter
(1976)

13. El Poder Político*

Ignacio Sotelo

Posiblemente no haya concepto más difícil de captar en su enorme variedad de significaciones y que ocupe a la vez una posición más central en las ciencias sociales, que el de poder. En realidad, constituye de por sí una ciencia —la politología— o una rama de la sociología, la sociología política, sin que quepa delimitar claramente los objetos propios de cada una de estas ciencias, ni siquiera si, en rigor, forman dos ciencias distintas. Intentar dar cuenta de la multitud de temas y de teorías que en un sentido estricto se vinculan al concepto de poder, supera con mucho el espacio de que disponemos; además con ello únicamente conseguiríamos un magma confuso de datos, doctrinas y nombres, del que el lector sacaría poco o ningún provecho. Como introducción a una problemática tan enormemente compleja como la del poder político, parece aconsejable reducirse a una sola cuestión —eso sí clave— esquematizándola en unos pocos puntos fundamentales. De lo que se trata es de seguir por lo menos una línea de pensamiento, entre otras también posibles, sacrificando la amplitud de la información en aras de la claridad.

Cuanto más abstracto sea un concepto, menos sentido tiene empezar por su definición. Su predicado será, o demasiado general, tendiendo a la tautología, o excesivamente reducido, dejando fuera significaciones esenciales. Existe una literatura abundante empeñada en ofrecer un concepto del poder, pero cada uno de estos conceptos sólo tiene sentido en el interior de una determinada teoría de las relaciones y valores sociales que están en su base. Únicamente desde un contexto previo de relaciones y significaciones, puede definirse un fenómeno o hecho social. Cuanto más

**Nuestra Sociedad. Introducción a la sociología.* Dirigido por Juan Francisco Marsal-Benjamín Oltra. Barcelona: Ed. Vicens-Vives, S.A., 1980, pp. 293-314.

general sea, más amplio también el engranaje teórico que requiere. En rigor, cada posible concepto de poder comporta ya una teoría social, y a la inversa. Podemos enumerar tantos conceptos diferentes de poder, como teorías sociales manejemos. Está claro que no puede ser la finalidad de este capítulo, pretender resumir, desde la perspectiva del poder, las teorías sociales más en boga, para comprobar simplemente lo que sabemos de antemano: la multiplicidad de puntos de vista que caracteriza a las ciencias sociales.

Noción del poder

Sin pretender definir satisfactoriamente el concepto de poder, empero es preciso partir de una noción, lo bastante diáfana y operativa para que sepamos de lo que estamos hablando. Entendemos por poder *un tipo particular de relación social que supone una interrelación vertical en un sólo sentido —de arriba para abajo— por la que los que tienen mando logran imponer su voluntad a los obligados a obedecer, aún cuando éstos ofrecieran resistencia*. Retengamos los elementos básicos que contiene esta descripción.

a) Se trata por lo pronto de una *relación social*, que no porque esté enormemente difundida, deja de mostrar su especificidad. Además de relaciones sociales *verticales*, que se dan entre individuos situados en distintos niveles, existen relaciones *horizontales*, en las que las personas interrelacionadas se mueven en un mismo plano: relaciones de amistad, de cooperación, pero también competitivas y aún antagonicas son concebibles, sin implicar niveles distintos. Ahora bien, como los criterios de estratificación son de orden muy variado —riqueza, función, rol, prestigio, etc.— las relaciones sociales se entrecruzan en planos diferentes —en relación con el criterio de riqueza pueden ser de superioridad; de inferioridad, en relación con el de prestigio—, lo que obviamente complica muchísimo cualquier modelo. En todo caso, lo decisivo es tener presente que las relaciones de poder, como todos los demás tipos de relación social, sólo resultan inteligibles en el interior de una *sociedad global*, estructurada en muy diferentes planos que, si bien pueden entrecruzarse, no por ello dejan de supeditarse a un principio básico de jerarquización, propio de cada orden social. Una sociología del poder resulta por tanto insuficiente, si se agota en la descripción de las relaciones de mando y de obediencia sin integrarlas en un análisis de la sociedad como totalidad. De ahí la aporía con que choca la ciencia política al pretender constituirse en ciencia autónoma: no cabe explicar el poder sin recurrir a una visión totaliza-

dora del hombre y de su cultura en un tiempo y en una sociedad determinados.

b) Referirse al poder, recurriendo a la noción de mando, puede parecer tautológico. Sin embargo, resulta útil para distinguir la *influencia o autoridad*, que proviene de cualidades específicas de la persona —inteligencia, saber, tesón— del poder en su sentido estricto, que comporta siempre una relación objetivamente estructurada, es decir, sin consideración de las personas, sino tan sólo de las posiciones. Una persona puede tener “influencia” sobre sus amigos o colegas, logrando modificar su comportamiento en el sentido querido. A una influencia que se basa en cualidades que socialmente se reputan positivas, llamamos *autoridad*. El poder supone, en cambio, una disparidad vertical de posiciones sociales, en la que la voluntad del que manda, tiene la alta probabilidad de imponerse sobre el obligado a obedecer, sean cuales fueren las cualidades personales de los que ocupan las respectivas posiciones de mando y obediencia.

c) Si influencia o autoridad se tiene en virtud de cualidades personales, el poder sólo en razón de la posición social que se ocupe. En consecuencia, la posición social que no está jurídicamente definida, tanto en los requisitos formales para ocuparla, como en el alcance y contenido de las órdenes que de ella se derivan, no origina poder en sentido estricto. El poder del patrón sobre el obrero, el de los padres sobre los hijos, o el del funcionario sobre los subordinados, se expresa en relaciones jurídicas que, en último término, garantizan su operatividad. Cabe discutir si el Derecho se agota o no en la reglamentación de relaciones de poder; en todo caso, el poder existe, como fenómeno social, en cuanto el obligado a obedecer no puede resistirse sin esperar un castigo, que considera más perjudicial para sus intereses que el cumplir el mandato que se le impone. En el concepto de *coacción*, convergen poder y Derecho: no cabe, por consiguiente, un análisis del poder sin considerar su dimensión jurídica, así como no es posible una noción del Derecho que ignore el poder como su sustrato social.

En lo que sigue no vamos a referirnos al poder desde sus distintos y posibles enfoques: como categoría psicológica universal —la apetencia de poder y de gloria como rasgo distintivo de la persona humana— o sociológica —el poder como resultado de la estructuración social en diversos planos y niveles, a su vez consecuencia de la “división vertical del trabajo”— sino concretándonos exclusivamente a un tipo específico de poder, el político, es decir aquel que se establece entre gobernantes y gobernados.

Ahora bien, esta distinción se remonta a los orígenes de la Historia y la encontramos en las sociedades más diversas. De ahí que sea preciso una ulterior reducción. En este capítulo no aspiramos a una visión global del poder político, que intente ser válida para todos los tiempos y las diferentes culturas, sino que planteamos el problema del poder político, limitado a nuestra civilización occidental y en el plazo histórico en el que se ha desarrollado el Estado moderno. Con ello quedan fuera de nuestro horizonte cuestiones tan apasionantes como la del origen del poder político, o las distintas formas que toman en otros tiempos o en otras culturas. También eliminamos de nuestra perspectiva la cuestión fundamental sobre el futuro del poder político, así como la posibilidad de su desaparición¹.

Estado y capitalismo

Se trata, pues, de enunciar algunas cuestiones esenciales sobre el poder político en una sociedad capitalista que ha desarrollado el Estado moderno. Tres son los supuestos fundamentales de que partimos: a) El desarrollo del capitalismo y el desarrollo del Estado se implican y se condicionan mutuamente. Sólo en una sociedad capitalista puede desarrollarse plenamente el Estado: el grado de desarrollo capitalista define el del Estado, y a la inversa. b) Capitalismo y Estado son realidades originales, nuevas, propias de la civilización occidental europea. Se postula la *modernidad* y el carácter específicamente *occidental* del capitalismo y del Estado. c) Aunque en la sociedad capitalista el poder del Estado es la forma más característica del poder político, no debe identificarse sin más, *poder político* con *poder estatal*.

En el pensamiento político antiguo y medieval, la sociedad se concibe ya políticamente estructurada, sin que quepa separar conceptualmente sociedad y Estado, y mucho menos Estado y Gobierno. En el mundo anglosajón la distinción entre Estado y Gobierno no ha adquirido todavía el grado de claridad que presenta desde hace más de un siglo en el alemán. La ciencia política anglosajona sigue por lo general operando con el dualismo, sociedad civil/Gobierno, mientras que la alemana maneja un esquema tripartito:

¹ La crítica radical del poder político así como la consideración de su posible desaparición, constituyen una doctrina, el anarquismo, que no porque la eliminemos de nuestro horizonte en este trabajo, deja de ser importante en un análisis del poder. Para una primera introducción véase: Daniel Guérin, *L'Anarchisme. De la doctrine à l'action* (París, 1965).

sociedad civil, Estado y Gobierno, lo que facilita la distinción fundamental entre poder estatal y poder político.

Tampoco cuenta con un consenso generalizado la reducción del concepto de Estado exclusivamente al Estado moderno que surge con el capitalismo. Ahora bien, retrotraer el origen del Estado al inicio de las grandes culturas, o extender este concepto a cualquier forma de organización política de un territorio, conlleva asumir un concepto tan vago que, vaciado de todo contenido preciso, sólo sirve ya para sacralizar al Estado, añadiéndole una orla de intemporalidad.

Purificar la noción de Estado de toda carga metafísica, supone por lo menos subrayar su carácter *histórico* —surge en una sociedad y en un tiempo determinados— así como su *realidad social*. En cambio, cuando se pretende una noción abstracta intemporal del Estado, suele tenderse a negar su realidad social, empeñándose en encontrarle un ámbito propio de realidad. Ha sido Hans Kelsen el que ha puesto más énfasis en eliminar de la noción de Estado, cualquier vinculación a su realidad social. Al identificar finalmente el Estado con el Derecho, lo convierte en una realidad intemporal, desprendido y purificado del menor residuo sociológico, que se actualiza en el plano del “deber ser”. Para Kelsen resulta constitutiva la distinción kantiana entre “ser” y “deber ser”, realidad y praxis, dos órbitas comunicables, que configuran por un lado, ciencias de la realidad —la sociología es la ciencia de la realidad social— y por otro, “ciencias normativas”, “ciencias del deber ser”, como la del Estado y del Derecho.

Insistir en el carácter social del Estado —y por consiguiente, en su historicidad— no puede suponer por otro lado, ignorar o eliminar uno de los términos —sociedad o Estado— que como realidades diferenciadas inaugura justamente el surgimiento del Estado moderno, como un poder separado de la sociedad de que emerge. Si al subrayar el carácter social del Estado, se termina por identificar el Estado con la sociedad, reduciéndolo a mero instrumento de dominación de una clase, lo que en fin de cuentas se elimina, es la realidad misma del Estado. Dos peligros tendremos que sortear a cada paso: hipostasiar al Estado como una realidad en sí, ahistórica y desprendida por completo de su base socioeconómica; no diferenciar al Estado de la sociedad de la que surge, con lo que, en último término, se ignora al Estado como una realidad específicamente nueva y la dialéctica sociedad/Estado, consustancial con el proceso de acumulación capitalista. Dialéctica que, consciente de la interrelación y mutua dependencia entre el Estado y la sociedad,

supone la diferenciación nítida de ambos momentos, por lo menos en la época histórica que vivimos.

La sociedad feudal se caracteriza, económicamente, por la autarquía de las distintas unidades agrícolas de producción, en las que se desconoce la idea de ganancia, al estar desconectadas del mercado, destinándose la producción al consumo exclusivo de los residentes en el fundo (señores y siervos). Las necesidades sentidas es lo que, en último término, determina lo que se produce y cuanto se produce. A esta estructura socioeconómica corresponde una política que se caracteriza por la pluralidad de centros de poder: prácticamente, constituye una unidad política cada unidad de producción. Se trata, pues, de una sociedad "*poliárquica*" en la que el poder político reside en una multiplicidad de centros: el Emperador y el Papa, sólo formalmente en la cúspide, reyes, príncipes, obispos, abades, la aristocracia terrateniente, las ciudades, en cuanto logran subsistir, en un período de ruralización generalizada, o surgen de nuevo en torno al mercado.

El Estado es producto de un determinado modo de producción, el capitalista, que, a cierto grado de su desarrollo, precisa unificar el poder político. La expansión de una economía de mercado y las tendencias centralizadoras del poder, son dos procesos que se implican mutuamente, desde sus orígenes en la Baja Edad Media. Se comprende que haya sido en las ciudades —repúblicas del Norte de Italia— donde justamente, ha cuajado el primer capitalismo mercantil con entidad suficiente para crear sus propias instituciones jurídicas y políticas donde a su vez desde mediado del siglo XIII, la palabra *stato* en una abundante literatura política, vaya cambiando de significado: desde su sentido de buen o mal estado del reino, según la fuerza o el bienestar que se le atribuya, a Estado, como la estructura política básica y permanente, haciendo abstracción, tanto de la forma política que adopte —república o monarquía, democracia o aristocracia— como de sus condicionamientos geográficos o culturales.

Al florentino Nicolás Maquiavelo (1469-1527) corresponde el mérito indiscutible de haber pensado el Estado en su sentido moderno, como expresión de un poder permanente, centralizado, que se extiende a todo un territorio, englobando a las distintas clases y estamentos, así como a los distintos poderes parciales. Maquiavelo es el primer hombre moderno que se refiere al Estado sin mistificar ni ocultar sus rasgos específicos ni su dinámica concentracionista. Explicable que el hombre medieval, todavía enraizado en sus seguridades metafísicas —justicia, moral— reproche a Maquiavelo la

audacia de descubrir la nueva realidad, dándola sus connotaciones específicas: el constituir un poder indiscutible, unitario y permanente. Por lo demás, la secularización y desacralización del poder y del Estado que lleva a cabo Maquiavelo posibilita su tratamiento científico.

El nuevo concepto de Estado designa a una realidad nueva. Sobre la base económica del feudalismo —unidades de producción y de consumo autárquicas— se levanta una estructura política poliárquica. En cambio, lo que constituye al Estado es un proceso de unificación y de centralización de los poderes políticos, correspondiendo a un proceso equivalente de homogeneización de las relaciones sociales a través de los mecanismos de mercado. Las finalidades específicas de la producción —satisfacer necesidades concretas— desaparecen asimiladas por un *solo* fin: producir para el mercado. El objeto producido se convierte así en “mercancía” —su valor de uso resulta secundario— que en el mercado se realiza en la forma más abstracta y universal, como dinero. El dinero, en cuanto organiza y pone a disposición los factores productivos, se llama capital, sin otro fin que convertirse, al final del proceso, en más dinero. El ciclo productivo se desprende de la diversidad de fines que suponen las muy diferentes necesidades humanas, unificándose en un solo y único fin: acumular más.

La aparición del capitalismo puso en marcha, por un lado, una dinámica, al parecer imparable, del proceso productivo: ganar más exige producir más; por otro, la unificación de todos los fines concebibles de la actividad humana en uno solo: maximalizar los beneficios. La relación intrínseca entre desarrollo del capitalismo y desarrollo del Estado se patentiza en la unificación de todos los fines concebibles en uno solo: producir más, referido a la sociedad; concentrar más poder, referido al Estado. La concentración del poder económico y del poder político son dos fenómenos que se implican mutuamente, constituyendo la contradicción básica de nuestro tiempo.

La absorción de las diferencias cualitativas en las meramente cuantitativas —no se es más o menos, en razón de cualidades personales o de status heredado, como en la jerarquía medieval, sino que se tiene más o menos— es la base socioeconómica que posibilita el nacimiento de la ciencia moderna. Deja de preocupar lo que las cosas son, su esencia, para centrarse en las meras diferencias cuantitativas que expresan sus relaciones. Sólo desprendiéndose de la infinita variedad cualitativa de la realidad, puede reconstituirse ésta unitariamente, en base a una única relación: la cuantitativa.

Desde la economía capitalista de mercado, se comprende el que Galileo considere a las matemáticas el lenguaje propio de la naturaleza. Para Galileo y la nueva ciencia físico-natural, no existe otra realidad que la que puede medirse, haciendo abstracción de las demás cualidades, así como para el burgués no existe otra relación social que la que pueda contabilizarse en un mercado. La reducción de la naturaleza a lo que pueda medirse y de la sociedad a lo que pueda traducirse en dinero, crea las condiciones para que pueda surgir, por un lado, el Estado, como abstracción racional del poder centralizado, por otro la técnica, como aplicación de este modelo de racionalidad mecánica al proceso productivo.

La confluencia de estos tres factores —economía capitalista de mercado, ciencia físico-natural con el consiguiente desarrollo técnico del proceso productivo, poder centralizado del Estado— genera la moderna sociedad industrial. Preguntarse por el origen del Estado moderno, del capitalismo y de la ciencia físico-natural, como paradigma universal de la ciencia, es remitirse a una misma experiencia histórica que acontece en Europa entre los siglos XIII y XVIII, iniciándose en las repúblicas del norte de Italia y culminando en el Atlántico norte, Holanda e Inglaterra. Desde su centro europeo, la sociedad industrial se extiende en los siglos XIX y XX a todo el planeta —el proceso todavía no está concluido, aunque ya parece irreversible— alcanzando la Historia por vez primera su universalidad.

Génesis del Estado moderno

Frente a la “poliarquía” de la sociedad feudal, el capitalismo necesita para desarrollarse la “monarquía”, concepto que ha de tomarse en su sentido etimológico, equivalente a “monismo de poder”². Se trata de una perífrasis para designar al Estado moderno, como un poder centralizado que opera de manera permanente en todo el territorio a través de un ejército, y de una burocracia jerarquizados, de acuerdo con un ordenamiento jurídico altamente formalizado. “El poder estatal centralizado con sus órganos presentes en todos los sitios —ejército, policía, burocracia, clérigos y jueces, órganos todos creados según un plan de división sistemática y jerarquizada del trabajo— proviene de los tiempos de la Monarquía absoluta, sirviendo a la sociedad burguesa naciente como una arma poderosa en sus luchas contra el feudalismo”.

² La expresión es de Heller, “Machtmonismus”; Hermann Heller *Staatslehre*, (Leiden, 1970), cuarta edición, p. 126.

La consolidación de un poder central, aspiración suprema de la Monarquía absoluta, coincide con la necesidad burguesa de crear un espacio económico unitario. El que el mercado funcione como eje de las relaciones socioeconómicas, supone la existencia de una burocracia, racional desde el punto de vista de la producción capitalista, así como un ordenamiento jurídico que elimine los privilegios personales o locales. Hay que suprimir todo lo que no se adapte a la lógica del mercado, así como garantizar su funcionamiento sin intromisiones extrañas.

El concepto clave es el de seguridad: la propiedad privada y las relaciones en el mercado tienen que estar protegidas frente a cualquier posible intervención armada de grupos privados o de un enemigo exterior. El ejército centralizado y permanente constituye la primera forma de organización pública, a la vez requisito previo y modelo básico de los demás órganos del Estado. La utilización de la artillería significó un rudo golpe al poder feudal: modifica sustancialmente la forma de lucha, dejando de privar las condiciones individuales del combatiente o los tipos tradicionales de fortificación, para ser decisiva la clase de armamento —dependiente del desarrollo tecnológico— y la capacidad de financiar y organizar grandes unidades de combate. En un estudio del desarrollo del Estado moderno, merece la historia militar mucho mayor atención de la que se le suele prestar.

El ejército profesional y permanente se caracteriza por la propiedad estatal del armamento: no hay persona privada o grupo social capaz de adquirir y sostener el equipo militar costosísimo que introduce la artillería. A su vez el manejo de un armamento cada vez más sofisticado, exige una dedicación profesional plena, máxime cuando se trata de unidades de organización muy compleja, que no pueden improvisarse ni emplearse sin un cuerpo de especialistas en la cúspide y en unos cuadros medios. La organización jerárquica, altamente centralizada, con una coherencia interna, basada en la disciplina y la obediencia al mando, potencia la eficacia. La racionalidad en el empleo óptimo de los medios disponibles a los objetivos propuestos, constituye la quintaesencia del arte militar. Por otro lado, el ejército profesional y permanente, como brazo armado del Estado, garantiza en sus manos “el monopolio de la fuerza”, eliminando el que desde la sociedad, puedan surgir poderes armados competitivos.

El sostener un ejército profesional y permanente cuesta mucho al poder central. Ineludible resulta una racionalización de la Hacienda pública, que permita recaudar el máximo de impuestos para

satisfacer las necesidades del aparato militar y administrativo del Estado. El primer elemento distorsionador que hay que vencer, consiste en separar nítidamente la Hacienda pública del patrimonio real. Aunque existen tendencias claras en este sentido desde la Edad Media, se consigue totalmente este objetivo con la desaparición de la Monarquía absoluta. La función de la Hacienda consiste en recaudar los fondos necesarios para satisfacer el gasto público, que en su origen fue fundamentalmente militar, y que hoy representa todavía una buena porción del presupuesto.

Ahora bien, la cantidad recaudable no depende tanto de los fines que se propone financiar el poder central, como de la riqueza, es decir, capacidad productiva, de la sociedad sobre la que se levanta. El fisco para satisfacer a un gasto público en expansión, tiene que plegarse y servir a los intereses económicos vitales de la sociedad. Impuestos excesivos, arbitrarios, confiscadores, acaban pronto con la gallina de los huevos de oro. Para conseguir su objetivo —máxima recaudación— el Estado tiene que racionalizar su sistema impositivo —igual presión fiscal sobre todo el territorio, eliminación de privilegios, impuesto proporcional a la riqueza de cada uno—, pero sobre todo, combinarlo con medidas que fomenten el desarrollo económico.

Los recursos del Estado no crecen con la presión fiscal, sino con la riqueza imponible. La necesidad de aumentar sus recursos, lleva al Estado a ampliar el marco de sus funciones —construcción de obras públicas, enseñanza, sanidad, etc.— lo que a su vez infla el gasto público. Este círculo se tensa en una espiral de cada vez mayores necesidades públicas, que conlleva una mayor intervención económica del Estado. En el capitalismo tardío, la política fiscal se convierte en instrumento principal de una política económica que pretende compaginar crecimiento económico con estabilidad social —pleno empleo, rentas suficientes para los más débiles— lo que exige una intervención creciente del Estado en la vida económica, ya que los mecanismos del mercado, abandonados a sí mismos, ocasiona, con las crisis periódicas, paros masivos coyunturales, a lo que se une un reparto cada vez más desequilibrado e injusto de la renta.

El poder estatal precisa para su incremento el despliegue vertiginoso de las fuerzas productivas. El Estado moderno, con el ensanchamiento de funciones que le caracteriza —cualquier lista cerrada que pretenda enumerarlas queda pronto obsoleta— se apoya en una sociedad en rápido crecimiento. Allí donde el capitalismo no consiguió desplegar su dinámica, el Estado moderno tampoco

pudo realizarse en plenitud. Y a la inversa, la sociedad capitalista necesita para su funcionamiento y expansión de un Estado capaz de asumir cada vez mayores responsabilidades. El desarrollo del capitalismo y del Estado se condicionan mutuamente: pues bien, la forma de racionalización de ambos procesos es el Derecho.

No cabe el desarrollo del capitalismo sin un Derecho racional que, al universalizar formalmente las relaciones sociales, permita calcular de antemano posibilidades y riesgos de cualquier empresa. Mientras el Derecho nazca de la prudencia del juez, se reconozca el privilegio de un grupo social o de un territorio y se mantenga la diversidad inherente al derecho consuetudinario, no cabe un comportamiento económico racional, es decir, encaminado a la maximización de beneficios. De ahí la importancia transcendental que tuvo la recepción del Derecho romano, a partir del siglo XIV, como base de un Derecho universalmente formalizado, un Derecho cabalmente racional.

La racionalización de la actividad económica y la del Estado dependió fundamentalmente de la adopción de un alto grado de abstracción formal. Ahora bien, un Derecho racional y altamente formalizado demanda juristas competentes, que terminan por convertirse en el sostén ideológico y en el apoyo práctico-administrativo de la acción estatal. El Derecho unifica en un mismo esquema racional la actividad económica privada y la estatal pública, la norma jurídica encauza la acción, tanto en el ámbito social como en el estatal, desempeñando el jurista en ambas esferas una función clave de coordinación.

Racionalidad y poder

El desarrollo del Estado moderno, en las condiciones de una sociedad que encuentra en el mercado el modelo universal de homogeneización, conlleva la centralización progresiva de un poder unitario. El poder político se revela instrumento de soporte, luego contrincante, al final absorción centralizadora de todos los posibles poderes concurrentes. Así como la dinámica del capital implica su concentración, el poder del Estado, como soporte de la sociedad capitalista, conlleva un proceso semejante de concentración. Los poderes personales, sociales, económicos —es decir, aquellos que se basan en cualidades propias del individuo, en el prestigio y autoridad del rol social, en la posición y fuerza en el mercado— al recurrir para su robustecimiento y seguridad al poder

estatal, terminan por ser sometidos a este principio universal de unificación que es el poder.

La universalidad uniformadora del poder consiste en que sus mecanismos de dominación son independientes de los fines que persiguen. Poco importa que el fin que se pretenda sea el bien común, o el privilegio de un grupo social o de una clase. Sean cuales fueren los fines —mera justificación ideológica del poder— el hecho es que tienen que recurrir a los *mismos* mecanismos de dominación para ser competitivos. Si renuncian a ellos —el fin no justifica los medios— desaparecerán absorbidos por poderes reales que respondan a la lógica del poder. Si no renuncian a estos mecanismos, por muy sacrosantos que parezcan los fines, se comportarán *formalmente* como los demás poderes, sean cuales fueren sus fines. Precisamente, esta formalización creciente de las relaciones sociales, que tiene su expresión más pura en el poder, es lo que se entiende por racionalidad. La aparición de la sociedad capitalista y del Estado moderno responde a un mismo proceso de racionalización de las relaciones sociales. El concepto de racionalidad resulta, por tanto, clave en cualquier análisis del poder y exige una breve explicación.

La noción de racional tiene múltiples significaciones. Cuando se está predicando de una acción o de un comportamiento su carácter racional, se puede estar diciendo, por lo menos, dos cosas distintas: que los fines que se persiguen parecen razonables: que hay una adecuación de los medios a fines, es decir, que con los medios empleados se pueden conseguir los fines propuestos. En consecuencia, hay que distinguir entre razón y racionalidad. La razón incluye en su consideración los fines, connotándolos de razonables o irrazonables. La racionalidad, en cambio, se reduce a una adecuación lógica de medios a fines, renunciando a toda consideración sobre la “razonabilidad” de los fines. Por tanto, si los medios son apropiados para conseguir el fin propuesto, la acción es racional, sin necesidad de considerar si el fin es razonable o no.

El racionalismo tradicional, metafísico en su esencia, supone una congruencia entre la estructura racional de la realidad y el discurso racional sobre la misma. Cabe conocer racionalmente la realidad, porque ésta tiene, en última instancia, una estructura racional. Sólo desde esta identidad realidad/razón, resulta concebible un discurso racional sobre los fines, que necesariamente culmina en un monoteísmo: Dios como último fin. Todos los fines que se presentan como razonables se fundamentan en relaciones más o menos mediatizadas con este “último fin”. La racionalidad formal,

en cambio, restringida a la mera adecuación lógica de medios a fines, parte de la diferencia entre realidad y pensamiento. Entre lo que es y lo que pensamos, no existiría ninguna identidad previa. La realidad se concibe como un “caos”, una “variedad infinita” de posibilidades no estructuradas en ningún orden. El orden es una categoría del pensamiento, no una propiedad de la realidad. La razón únicamente puede cumplir su función ordenadora, si desde nuestras preferencias valorativas, aportamos los fines como puntos de referencia, según los cuales ordenamos la realidad circundante, transformándola en un orden, en un “cosmos”, a nuestro servicio. El hombre, acorde con sus “valores” construye, elabora su realidad como un mundo propio.

Los fines de ordenación del mundo fueron distintos en las diferentes culturas y épocas históricas, pero siempre jerarquizados en un orden, dentro de cada unidad histórica. En la sociedad occidental secularizada, por vez primera, coexisten distintos sistemas de valores, irreductibles y concurrentes. La razón no puede dilucidar prioridades, ya que no cabe un discurso racional sobre los “valores”. Esta “pluralidad de valores”, estos múltiples “últimos finales”, que se combaten mutuamente en nuestra sociedad, constituyen, al decir de Max Weber, el “politeísmo” inherente al mundo moderno, politeísmo que lleva en su seno un ateísmo radical.

Si la razón, desde sus supuestos teológico/metafísicos, supuso la identidad realidad/pensamiento, y con ello la posibilidad de razonar sobre los fines, la racionalidad, en el sentido específico y formal que aquí le damos, renuncia a razonar sobre fines, reduciendo su ámbito al de la relación lógica de medios a fines. Dado un fin, la racionalidad consiste en adoptar los medios óptimos para su consecución. Los fines vienen dados para la subjetividad valorativa de cada uno —valores— y si resultan imprescindibles para la acción —no hay acción humana que no vaya encaminada a obtener ciertos fines— no por ello, cabe subsumirlos en el concepto de racionalidad.

Importa subrayar este concepto de racionalidad, como aplicación óptima de medios a fines, sin consideración de la posible “razonabilidad” de los fines, a la hora de dejar constancia del *proceso de modernización* —sociedad capitalista, Estado moderno, conocimiento científico de la naturaleza, aplicación tecnológica del saber científico— como un *proceso de racionalización*, es decir, de eliminación de cualquier perspectiva teológica, en la adecuación exacta de medios a fines. Sólo desde la equiparación de los distintos fines, como valores subjetivos, el poder podrá constituirse en fin en sí mismo.

Burocratización de la sociedad y del Estado

Si para el análisis de la sociedad capitalista, la obra de Karl Marx (1818-1883) establece el paradigma científico, en el que todavía nos movemos, para el análisis del Estado y del poder, la obra de Max Weber (1864-1920) cumple parecida función. Ambos parten de constatar la estrecha conexión existente entre el desarrollo capitalista y el despliegue del Estado moderno, pero mientras Marx se centra en el estudio de la “base económica” a la que da prioridad en cuanto determinante de los demás procesos ideológicos y políticos, que considera “superestructurales”, sin tiempo ni ganas para un estudio detenido del Estado, Weber se aplica al estudio de las “superestructuras”, muy en especial a la del poder. Si Marx parte de la preeminencia de lo económico, Weber, rehusando también cualquier monocausalismo, supone implícitamente la preeminencia de lo político.

En repetidas ocasiones Max Weber ha señalado el paralelismo cabal que se da en el desarrollo de la empresa capitalista y del aparato estatal: ambos se caracterizan por el hecho de que los instrumentos de trabajo dejan de pertenecer al que los utiliza. En la empresa capitalista, primero los obreros y empleados, más tarde incluso la dirección, dejan de ser propietarios de los bienes de producción. El Estado moderno surge también cuando los funcionarios públicos dejan de ser propietarios de los medios materiales que requieren para el cumplimiento de su tarea. En la sociedad feudal el artesano es dueño de la herramienta y del local en donde trabaja, así como la mayoría de las funciones que hoy consideramos públicas, las realizan particulares con sus propios instrumentos de trabajo o de combate: el caballero aporta su caballo y su bagaje a la hueste a la que se une; el recaudador de impuestos lleva a cabo su tarea con sus propios utensilios, por su cuenta y riesgo, como si se tratase de una empresa concesionaria del poder público.

Marx hace hincapié en la separación de la propiedad de los medios de producción del obrero que los utiliza, considerando esta separación como el origen de la “enajenación” —al trabajador deja de pertenecerle el producto de su trabajo— así como de la “explotación”: al propietario de los bienes de producción revierte el plusvalor. El que esta misma separación se produzca en el sector público —el general no es dueño del armamento de que dispone su división, el investigador universitario de su laboratorio, o el empleado ministerial de su despacho— es algo que pasa inadvertido a

Marx. La separación de la propiedad de los instrumentos de producción de las manos de los trabajadores en su sentido más amplio, si bien se inicia con el capitalismo, no es consustancial con este modo de producción, ni siquiera exclusivo del sector privado: por un lado, cabe muy bien un modo de producción en el que la propiedad sea pública y, sin embargo, se mantenga esta separación; por otro, esta separación de la propiedad del instrumento de trabajo de aquel que lo utiliza, en la administración militar y civil existe desde la aparición del Estado moderno.

Lo que caracteriza, por tanto, a la sociedad y al Estado moderno es la separación de la propiedad de los instrumentos de trabajo, de aquellos que los utilizan. Separación que viene impuesta por un mismo proceso de socialización en la actividad económica y político-social. Sólo grupos organizados son capaces de cumplir con las tareas, cada vez más complejas y diferenciadas, que exige el desarrollo del aparato productivo y del aparato estatal. La unidad capitalista de producción —la empresa— y la unidad administrativa del Estado —encargada de una determinada tarea, la seguridad, el orden público, la educación— se organizan según un mismo modelo, el burocrático. La empresa privada o pública, la dedicada a producir bienes o servicios, (la Administración estatal puede entenderse como un conjunto de empresas que prestan determinados servicios) constituyen organizaciones *burocráticas*, es decir, basadas en una división creciente del trabajo interno, que integran jerárquicamente conocimientos específicos a los que corresponden competencias específicas y reglamentadas, coordinando los elementos personales y materiales disponibles a la consecución de un *solo fin*, que viene impuesto desde fuera.

El nuevo paradigma científico de Max Weber

En tres puntos fundamentales cabe fijar el nuevo paradigma científico que inaugura Max Weber. Primero, no importan los fines para los que el poder se ejerce, sino exclusivamente los medios. Segundo, se modifica sustancialmente el concepto tradicional de “legitimidad”. Tercero el análisis del poder, se incluye en el proceso universal y creciente de burocratización de la economía y de la sociedad.

a) Sociológicamente no puede definirse una organización, y en consecuencia, tampoco al Estado, en función de sus fines. El poder trata de justificarse en virtud de los fines que sirve o dice servir. La cuestión de los fines pertenece al campo de la justifica-

ción ideológica, no del análisis científico. Los fines pueden cambiar —ampliarse o reducirse— o no coincidir los explícitos con los reales. Los fines, como hemos visto, pertenecen al campo de lo razonable; la ciencia únicamente tiene que ver con lo racional, es decir, con la aplicación adecuada de los medios disponibles a los fines propuestos. Las formas de racionalidad serán tantas como dentro de los fines propuestos. La racionalización de la economía y del Estado se produce en cuanto se dirigen a la consecución de un solo fin: la maximalización de los beneficios, en lo económico-social; la maximalización del poder, en lo político. Lo que tipifica al poder político, no es el perseguir estos o aquellos fines, sino la utilización de un medio específico: la fuerza.

Una organización política puede renunciar a utilizar el instrumento específico del poder —la fuerza— porque, o bien participa del poder del Estado, o bien espera llegar pacíficamente a él. Pero puede también constituirse desde un principio como un pre-Estado, que combata violentamente al Estado establecido. En todo caso, lo que define al Estado, como modelo cabal de organización política, no son los fines a los que sirve o dice servir, sino “el monopolio legítimo de la fuerza”. Lo que define al Estado no son sus fines implícitos o declarados, sino el medio específico de su acción. No quiere decirse que el único medio de acción del Estado sea la fuerza —resulta evidente que no lo es— sino tan sólo que, como último recurso, es su medio específico.

El Estado consigue pacificar a la sociedad, porque monopoliza su violencia intrínseca. La aparición del Estado significa despojar a los individuos y grupos sociales del derecho —y en lo que cabe incluso de la posibilidad misma— de emplear la fuerza física. La sociedad trasvasa la violencia que rezuma a los órganos del Estado, lo que permite una primera racionalización de su empleo. Frente a una violencia social dispersa —estado de guerra de todos contra todos— el Estado conlleva una primera forma de armonización social, que desde luego, no resulta de la “igualdad” o la “justicia”, sino que viene impuesta por el monopolio centralizado de la fuerza. El Estado garantiza las diferencias y privilegios sociales, librando a cada grupo particular de la carta de defenderlos por sí mismos. La esencia misma del Estado consiste en el control y sometimiento de cualquier intento de recurrir a la violencia, bien por parte de los particulares —criminalidad— bien por parte de cualquier organización política-subversión. La función primordial del Estado es eliminar la violencia de la sociedad, asumiéndola en exclusividad.

Al desaparecer los “fines” de la perspectiva de la ciencia política, se produce una ruptura completa con la ética. La política deja de ser una parte de la “filosofía práctica” para convertirse en una ciencia, que, en cuanto tal, ha eliminado todo punto de vista teleológico. Su objeto específico es el poder, es decir, la capacidad de imponer la voluntad propia a individuos y grupos sociales, que tendrían otra voluntad, si o estuvieran sometidos. La ciencia política es así, en boca de uno de sus exponentes más calificados, Harold D. Lasswell, aquella cuyo “denominador común de referencia es el rico y variable significado de la influencia y los influyentes, el poder y los poderosos”. La acción política se define en consecuencia, por el afán de conseguir poder, de conservarlo y ampliarlo, sean cualesquiera los fines por lo que se justifique esta apetencia de poder. Si eliminamos los fines de la perspectiva política, no quedan como objeto de conocimiento, más que los *medios* apropiados, en las circunstancias dadas, para conseguir el poder, que se convierte así en un fin en sí mismo.

b) El segundo punto en el que se concreta la ruptura que implica la sociología política de Max Weber, consiste en una modificación revolucionaria del concepto tradicional de *legitimidad*. La cuestión de la legitimidad del poder radica en averiguar el porqué el poder se impone, el porqué el que manda es obedecido. Tradicionalmente se ha buscado una respuesta acudiendo a las cualidades o propiedades específicas del poderoso. Se distingue así un *poder “legítimo”*, que avalarían determinadas características propias de la persona o personas que encarnan el poder, de un *poder de hecho* o “*ilegítimo*”, que impone la fuerza bruta. En la tradición occidental, dos han sido las fuentes de legitimidad: la dinástica, en el período constitutivo del Estado moderno, con la Monarquía absoluta, y la demócrata-republicana, que legitima al Estado, a la caída de la Monarquía absoluta, por el principio de elección popular. El que manda lo hace legítimamente bien por haber heredado su posición según el principio dinástico, bien por haber sido elegido libremente por la mayoría de los ciudadanos y, en consecuencia, ser expresión de la voluntad popular mayoritaria. Todos los demás poderes, no legitimados por el principio dinástico o por el principio democrático, serían ilegítimos. Como el principio dinástico ha dejado de resultar operante en nuestro medio cultural, el único principio de legitimidad hoy existente sería el democrático.

El giro copernicano que lleva a cabo Max Weber, consiste en no enfocar la cuestión de la legitimidad desde la perspectiva del

poderoso, como si existieran algunas cualidades propias, intrínsecas del poder, que lo pudieran tipificar como legítimo, sino desde el punto de vista del dominado, preguntando por las razones que pudieran tenerse para la obediencia. El problema del poder consiste en explicar, no por qué se manda, sino en rigor —y esto es lo sorprendente— por qué se obedece: no hay poder sin obedientes y la existencia de estos últimos es lo que necesita aclaración.

Muchos son los motivos por los que se obedece, desde el puro mecanismo de la repetición rutinaria, a la conciencia lúcida de que obedeciendo salvaguardamos de la mejor forma nuestros intereses. Se ha puesto hasta ahora poco énfasis en el interés personal que suele encubrir la obediencia. Pero también se obedece por un temor más o menos irracional a un castigo, o debido al análisis racional de que la carga de la obediencia resulta más llevadera que la sanción que muy probablemente seguiría a la desobediencia. Un campo todavía poco cultivado de la sociología del poder, a pesar de que sería muy revelador, es el estudio empírico de las variadas motivaciones y razones para la obediencia en una sociedad determinada.

Pero todas estas razones y temores no bastan para garantizar constantemente y a largo plazo la obediencia: más allá de las motivaciones individuales, se precisa una creencia colectiva en la legitimidad del poder. La legitimidad no es ninguna propiedad del poder o del poderoso, sino la *creencia* socialmente compartida entre los supeditados, de que deben prestar obediencia a las órdenes que reúnen determinados requisitos o que provengan de determinadas personas. La legitimidad consiste en la internalización de las órdenes, de tal modo que se cree en lo justo de su cumplimiento. Si tiene poder político —*Herrschaft*— no por estar dotado de legitimidad, sino porque el que obedece considera este poder como legítimo. La conclusión preñada de más graves consecuencias de este planteamiento, es que anula la distinción tradicional entre poder legítimo y poder ilegítimo, y en consecuencia, toda la vieja discusión en torno a los principios dinástico o democrático, como fuentes de legitimación. El concepto de poder político implica ya el de legitimidad, de modo que no hay *Herrschaft* que no sea legítima.

c) Max Weber reduce las muy variadas creencias internalizadas por las que el dominado obedece al poderoso —legitimidad— a tres “tipos ideales”: *legitimidad legal*, *tradicional* y *carismática*. En base a ello cabe distinguir tres tipos de poder político, cada uno fundamentado en su correspondiente legitimidad. El *poder legal* se basa en el respeto de la norma. No se obedece a una persona en

cuanto tal, sino a la norma que dicta a quién, en qué y hasta que medida ha de obedecerse. El tipo más puro de poder legal es el burocrático. El *poder tradicional* se basa en la creencia en la santidad del orden establecido: se obedece a la persona por la posición que ocupa en este orden, adquirida por lo general por nacimiento. El tipo más puro de poder tradicional es el patriarcal. El *poder carismático* se basa en la entrega incondicional en la persona a quien se la suponen cualidades extraordinarias (carisma). Se obedece a una persona única e irrepetible, en razón de las facultades extraordinarias que se le suponen. El tipo más puro de poder carismático es el del profeta. En nuestros días, el del caudillo o demagogo.

Cuestiones planteadas

Estos tres “tipos ideales” plantean no pocos problemas. Dos hemos de considerar brevemente: el que sean tres, ni más ni menos, estos “tipos ideales” que recogen las muy variadas formas de poder; el papel central que en este esquema tripartito desempeña el poder legal, en su forma más pura, el burocrático.

Para el que conozca la noción weberiana de “tipo ideal”, lo paradójico y cuestionable, es justamente esta reducción a tres y sólo tres “tipos ideales” de poder político, limitación que, por otro lado, resulta esencial en la sociología weberiana del poder. “Tipo ideal” es una construcción de la mente —“ideal” en el sentido de propio de las ideas— que desde un particular enfoque, subraya y pone énfasis en ciertos elementos o conjunto de elementos que aparecen como “típicos” o “característicos”: en este sentido hablamos de “tipo”, o “modelo”, especie de maqueta que nos sirve para “construir” la realidad. La realidad, en su diversidad infinita, únicamente adquiere significación si, desde un determinado punto de partida —sistema subjetivo de valores— logramos estructurarla significativamente. Innecesaria multiplicidad de puntos de vista —“politeísmo de los valores”— contra la necesaria parcialización del saber histórico y social. Por otro lado, no existe punto de vista tan amplio y fructífero que pueda estructurar significativamente la totalidad de la Historia. Conocimiento social es siempre conocimiento de una parcela de la realidad; parcela que a su vez, admite distintos modelos de interpretación.

Si el “tipo ideal” es una construcción del pensamiento, no cabe atribuirle la connotación de verdadero o falso, sino exclusivamente el de útil o inservible. Resulta útil, fructífero, si desde el

punto de vista que se adopte, cabe construir un “tipo ideal” que permite estructurar significativamente una parcela de la realidad. Inútil por el contrario, si el “modelo” subraya elementos y relaciones que no parecen relevantes, desde el punto de vista adoptado. Dada la diversidad infinita de la realidad y la multiplicidad de puntos de vista concebibles, son innumerables los “tipos ideales”, más o menos fructíferos, que cabe construir. Pues bien, lo específico y sorprendente del poder, es que no quepan más que tres, y sólo tres “tipos ideales” de legitimidad.

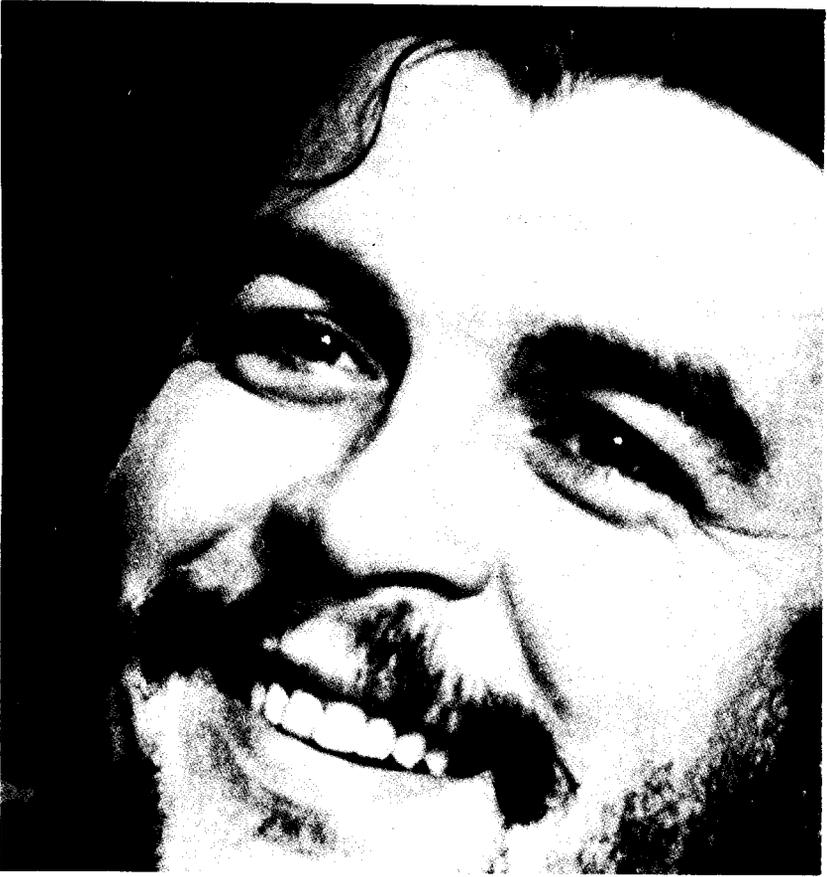
Semejante reducción se debe a la formalización que implica el concepto de poder. Sea cual fuera el punto de vista del estudioso, el fin específico del poder, se presenta siempre con las mismas características. No cabe “comprender” el comportamiento individual o de grupo, institucional o espontáneo, sin dar cuenta de otros fines. Si la naturaleza no tiene fines, el hombre es un animal de finalidades. En las ciencias sociales, a diferencia de las ciencias naturales, la dimensión teleológica resulta esencial. Únicamente la sociología del poder puede renunciar a los fines: sean cuales fueren los fines a los que aspira el poder, los medios para alcanzarlo, conservarlo o incrementarlo resultan forzosamente los mismos. La lógica del poder es la expresión misma de lo racional, desprendida de lo razonable; formalmente queda unificada en los medios que sirven para el acceso, incremento y conservación del poder. En la reducción de los “tipos ideales” de legitimidad del poder a solo tres, se evidencia el alto grado de formalización que conlleva este concepto.

La interpretación historicista de la sociología del poder —tentación en la que Weber se resistió a caer— podría construir una secuencia universal con el siguiente orden: poder carismático, poder tradicional y poder legal, correspondiendo a tres etapas fundamentales de la “evolución de la humanidad”: a) el poder carismático, vinculado a las cualidades extraordinarias del individuo, o consideradas como tales, estaría en el origen del poder, y correspondería a las formas más primitivas de sociedad, caracterizadas por la homogeneidad social, anterior a la división del trabajo y a su consolidación con la propiedad privada. b) Un poder tradicional que corresponde a una sociedad dividida en clases, mientras que esta división puede sustentarse y legitimarse teológicamente. c) Un poder legal que integra la división del trabajo y la correspondiente división clasista como expresión misma de la racionalidad. A pesar de que Weber rechaza una interpretación historicista de este tenor, no puede menos, al final del capítulo dedicado al “poder burocrá-

tico” que dejar constancia de que “la estructura burocrática es en todo lugar un producto tardío del desarrollo. Cuanto más nos remontamos en el tiempo, más típico es para las formas del poder político, la falta de una burocracia y de funcionariado”.

El poder burocrático por el tipo de racionalidad que incorpora —“la razón decisiva para el avance de la organización burocrática ha sido desde siempre su superioridad puramente técnica frente e cualquier otra forma” —termina por integrar o destruir a los dos otros tipos de poder, el carismático y el tradicional. El proceso de racionalización que introduce el occidente europeo, culminaría en la burocratización de todas las instituciones políticas, sociales y económicas. “Socialización creciente significa hoy a la vez e irremediabilmente mayor burocratización”. La burocratización es la forma de organización que corresponde a una sociedad, capaz de concebir y aplicar una *técnica racional*, tanto al proceso productivo, como al de organización de la economía, la sociedad y el Estado.

El proceso de burocratización que culmina en la gran empresa capitalista y en la Administración del Estado, se extiende en nuestro siglo a los partidos políticos y al Parlamento, los órganos que nacieron como contrapeso fiscalizador de la burocracia privada y pública. Los problemas claves que ocupan hoy a la sociología política, se vinculan todos a este proceso universal de burocratización: a) crisis de legitimidad; b) enfrentamiento creciente entre las burocracias privadas y públicas; c) burocratización de los grandes partidos de masa, con la correspondiente concentración de un poder oligárquico; d) burocratización de los Parlamentos, dependientes en cada vez mayor medida, de las burocracias de los partidos, las burocracias privadas y la Administración pública. Terminamos así enunciando los cuatro problemas fundamentales que hoy ocupan al estudioso del poder político.



Ernesto Guevara ("El Che").

14. Teorías del Cambio Social*

Bernard Phillips

¿ES DAÑINO EL CONOCIMIENTO DEL CAMBIO SOCIAL?

Del análisis de los cambios sociales debería quedar clara la idea de lo que puede ofrecer la Sociología. La disciplina, hasta el día de hoy, no ha producido teoría ni métodos que capaciten para construir cualquier estructura social deseada. No se sabe todavía lo suficiente para eliminar, mediante la voluntad, los problemas relativos a la pobreza, la alienación, la guerra, el conflicto racial, el crimen, la conducta desviada, la sobrepoblación y la contaminación. Ni los métodos de investigación de los sociólogos han avanzado lo suficiente para evaluar los fenómenos sociales con la precisión con la que se construyen vehículos espaciales. El sociólogo no puede depender de fórmulas matemáticas, como lo hace el ingeniero, quien asegura el logro predecible de resultados precisos con base en planes y acciones específicas.

Peligros del conocimiento de la ciencia social

Muchas personas creen que si los científicos sociales supieran mucho más sobre la conducta humana, la humanidad sería vulnerable a los abusos inimaginables originados por el mal uso de esa información. Los horrores asociados a esta posibilidad se ilustran en la novela *1984* de George Orwell (Ver cuadro Imaginación Sociológica). Los procedimientos de resocialización que comprenden lavados de cerebro, junto con el gran interés en la adaptación de la conducta dentro de la sociedad hacen que sea muy posible la

**Sociología. Del concepto a la práctica*. México: McGraw-Hill de México, S.A., 1981, pp. 526-542.

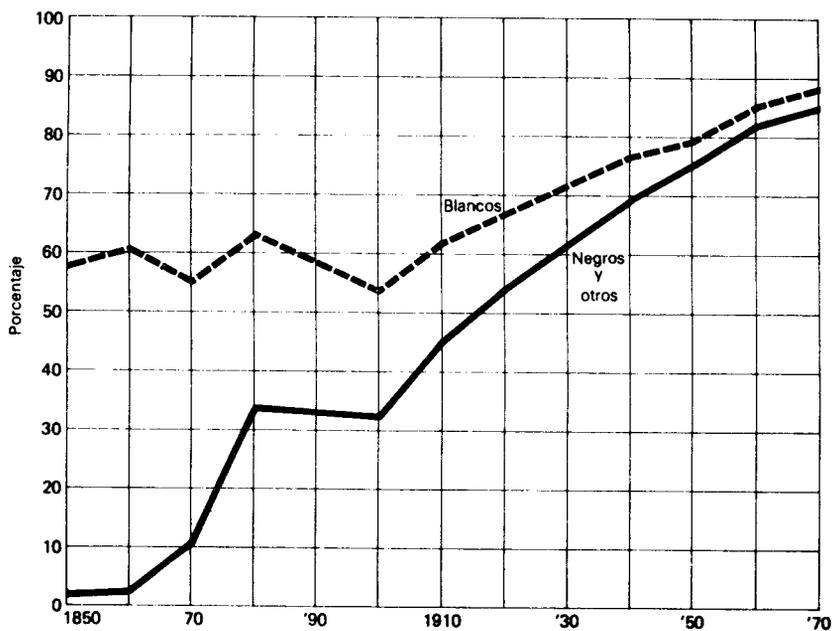


Figura 14.1. Inscripción escolar de 5 a 19 años de edad, 1850-1970. (U.S. Bureau of the Census, *Pocket Data Book, U.S.A., 1976*, Washington, D.C., 1976, p. 183).

imagen que presenta 1984. ¿Por ejemplo, cuál hubiera sido el resultado si el ex-presidente Nixon hubiera tenido a su disposición un conocimiento más amplio de la conducta humana?

Consecuencias imprevistas de los esfuerzos por resolver problemas

Otro argumento en contra de la búsqueda del conocimiento en Sociología se basa en el concepto de “consecuencias imprevistas de la acción con arreglo a fines”. Con la mejor de las intenciones, frecuentemente las sociedades lo único que logran es crear mayores problemas de los que existían antes de intentar resolverlos. En otras palabras, el remedio puede ser peor que la enfermedad. (Esto ha ocurrido literalmente en el caso de algunas drogas que, luego de provocar un daño tremendo, fueron finalmente retiradas del mercado). Hay numerosos ejemplos históricos de consecuencias imprevistas, como la absorción de una corriente minoritaria dentro del cristianismo que estuvo asociada a la decisión de la Iglesia de aliar-

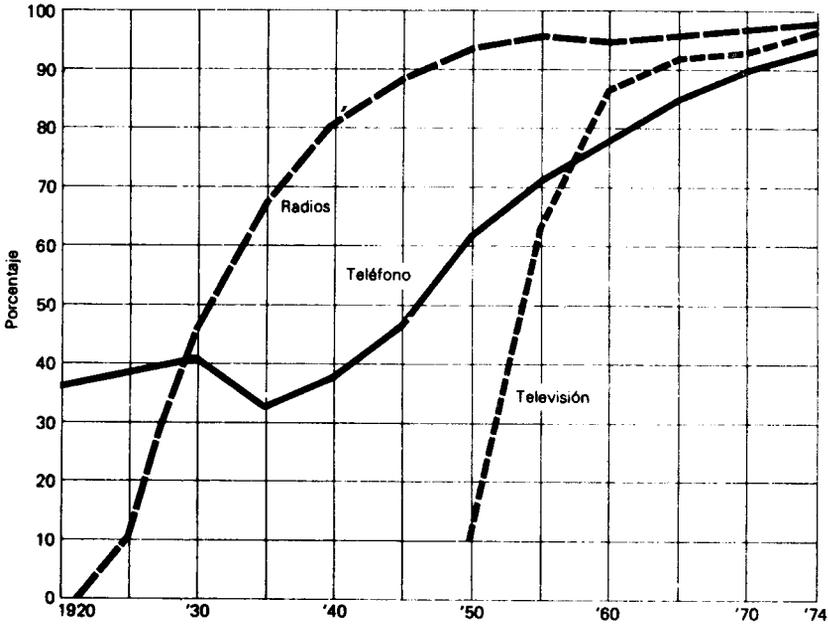


Figura 14-2. Viviendas con teléfono, radios y televisores, 1920-1974 (U.S. Bureau of the Census, *Pocket Data Book, U.S.A., 1976*. Washington, D.C., 1976, p. 315).

se con el Imperio Romano. Y el fenómeno de desplazamiento de objetivos presenta más datos sobre las consecuencias imprevistas. Por ejemplo, la “ley de hierro de la oligarquía” de Michels se refiere al menoscabo de los principios igualitarios iniciales de una organización como resultado de los intentos por reforzar la organización.

Aspectos constructivos del conocimiento de la ciencia social

Estos argumentos no pueden ser ignorados fácilmente, aunque tal vez el segundo (respecto a las consecuencias imprevistas) permita argumentar la necesidad de un conocimiento mayor del que se tiene actualmente. Aceptando la generalidad y destructividad de las consecuencias imprevistas, lo que se necesita es una mayor información que ayude a evitarlas, en vez de permanecer ignorantes. Los seres humanos, en general, no han permanecido totalmente pasivos frente a los serios problemas que afectan su bienestar.

Tienden a hacer esfuerzos activos para solucionarlos. Desgraciadamente, a menudo estas acciones tienen consecuencias imprevistas, algunas de las cuales en ningún modo son funcionales para la sociedad o para los grupos particulares. De este modo, la alternativa por elegir está entre la acción inteligente y la acción no informada, con conocimiento adicional que apoye a la primera.

IMAGINACION SOCIOLOGICA

1984

George Orwell escribió *1984*, su novela más conocida, como parte de su continua protesta contra el totalitarismo. Su primera obra *Animal Farm* (1946) presenta una analogía pastoril con las leyes de Stalin en la URSS. *1984* toma como tema general las dictaduras industrializadas que ejercen un control sobre el individuo mayor de lo que el mundo haya visto hasta ahora. Se colocan en todos los cuartos pantallas de televisión, que espían a los espectadores al mismo tiempo que les transmiten propaganda; recogen cualquier expresión facial o comentario que denote una falta de entusiasmo por los más recientes trozos de información manipulada. Retratos enormes del dirigente del Partido cuelgan por todas partes, con ojos que parecen seguirlo a uno. Todos llevan el slogan intimidatorio "EL HERMANO MAYOR OS VIGILA".

Los tres principios fundamentales del régimen son:

LA GUERRA ES PAZ
LA LIBERTAD ES ESCLAVITUD
LA IGNORANCIA ES FUERZA

El Ministerio de la Verdad, donde Winston Smith —protagonista que intenta conservar su humanidad— trabaja, se ve dedicado continuamente a volver a escribir la historia para adecuarla a cada cambio en la política del Partido. Los héroes del pasado que han dejado de ser favorecidos, deberán ser excluidos de toda mención en los medios informativos, y las referencias a ellos en publicaciones anteriores debe ser eliminadas. O historias que señalan actividades traidoras podrían ser escritas e insertadas en publicaciones pasadas.

El Ministerio del Amor, responsable de la seguridad interna, no tiene ventanas y es un "laberinto con alambres de púas, puertas de acero, y nidos de ametralladoras ocultas" (Orwell, 1979, p. 8). El lugar más espan-

toso dentro de él, que Winston llega a experimentar con el tiempo, es el "Cuarto 101". Este cuarto contiene las peores torturas que nadie podría imaginar, porque la tortura es diseñada con base en los temores personales profundos de cada prisionero.

"Lo peor del mundo", dice O'Brien, "varía de un individuo a otro. Puede ser enterrado vivo, quemado o ahogado, apaleado, u otras cincuenta formas de muerte. Existen casos en que es algo bastante trivial... En su caso", dijo O'Brien, "lo peor del mundo es precisamente ser ratas" (Orwell, 1949, p. 233).

En cuanto a los motivos de esta dictadura absoluta, O'Brien explica que el Partido no se engaña a sí mismo, como lo hicieron Hitler y Stalin. No hay la pretensión en el círculo cerrado del Partido de que la dictadura habrá de ser temporal —que se está simplemente preparando el camino del paraíso del futuro... el Partido busca el poder totalmente para su propio bien. No estamos interesados por el bienestar de los demás, estamos interesados únicamente por el poder. El poder no es un medio; es un fin (Orwell, 1949, p. 217).

El Partido triunfa finalmente al lograr alterar las actitudes internas y la sensación de sí mismo de Winston, puesto que el último renglón del libro, al referirse a Winston dice: "Amó al Hermano Mayor".

Respecto al riesgo de que este conocimiento pueda caer en manos de individuos poderosos y sin escrúpulos, este riesgo quizá sea inevitable. Uno de los estereotipos comunes sobre este tema es que "el conocimiento es una espada de dos filos": puede cortar tanto en sentido funcional como en sentido disfuncional. Si la espada no se levanta, tampoco hay posibilidad de resolver los problemas. ¿Elegimos, por tanto, la ignorancia o el conocimiento? Ya hemos sido testigos de catástrofes humanas asociadas al conocimiento creciente de las ciencias físicas, como la destrucción atómica de Hiroshima y Nagasaki. ¿También tenemos voluntad de arriesgar la llegada de 1984, como resultado de desarrollo de técnicas sumamente eficaces para "modelar" la conducta humana?

La oposición para buscar mayor profundidad en el conocimiento de las fuerzas que afectan el cambio social se basa en la posibilidad de que "la espada del conocimiento" pueda cortar en el otro sentido. El bombardeo atómico de Hiroshima y Nagasaki, junto con horrores como los campos de concentración nazi en Buchenwald y Dachau, fueron producto no sólo de la tecnología militar sino también de las sociedades e individuos. Es posible que una vez que se conozca más haya capacidad para construir una

sociedad en la que cada vez esté más lejana la posibilidad de que ocurran catástrofes semejantes. Los seres humanos *pueden* aprender del pasado. Por ejemplo, el auge de Hitler fue en parte un resultado de la incapacidad de los aliados después de la primera guerra mundial para crear el tipo de paz que diera a Alemania las bases económicas de un gobierno democrático. La inflación y el desempleo que surgieron como resultado de los términos en que se llegó al acuerdo de paz se convirtieron en fuerzas poderosas a favor del nazismo. En cambio, después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos proporcionó ayuda económica a la Europa occidental y al Japón. El resultado general de esta respuesta (totalmente diferente además de muchos otros factores) ha sido la imposibilidad de que el control gubernamental llegue a caer en manos de un régimen totalitario en cualquiera de las naciones derrotadas.

Dado que podemos aprender del pasado, ¿podemos también perfeccionar nuestra capacidad de aprendizaje? Al formular esta pregunta evidenciamos la necesidad de un mayor conocimiento de los factores que sustentan el cambio social. Pero hay que ser realistas respecto de tal conocimiento, pues de otra manera se estarían arriesgando profundas desilusiones y esto podría llevar a dejar de lado totalmente la tarea. Dado el estado actual del conocimiento en las ciencias sociales, no es probable que surjan muy pronto fórmulas generales serias para la construcción de nuevas estructuras sociales. Pero al menos podemos esperar el perfeccionamiento continuo de nuestra comprensión a *condición de construir sobre el conocimiento existente acerca del cambio social*. En la sección que sigue se empieza con cuatro orientaciones teóricas que pretenden explicar el cambio en la sociedad considerada como un todo.

CAMBIO EN LA SOCIEDAD

Teoría evolucionista

Una de las perspectivas que más ha influido en el cambio social ha sido la *teoría evolucionista*, es decir, una *corriente teórica que acentúa la adaptación cada vez mejor de la sociedad a su medio ambiente como un mecanismo de cambio social*.

Históricamente, la teoría evolucionista brota de los trabajos de Charles Darwin y otros biólogos del siglo XIX sobre el proceso de la evolución biológica. El concepto de adaptación biológica que surgió se centra en los cambios genéticos que se desarrollan a través de períodos muy largos (miles o millones de años) y que en

ocasiones ayudan a una especie adaptarse a su medio ambiente. Un ejemplo de esta adaptación puede ser el color que protege a los animales.

Los darwinistas sociales, como Spencer y Sumner desarrollaron el concepto de evolución social haciendo una analogía directa con la evolución biológica. Consideraban que las sociedades perfeccionan sus capacidades de adaptación al medio ambiente, tal como lo afirmaba Darwin respecto a los organismos. Pero su perspectiva fue simplista y demasiado dogmática; imaginaron que la evolución social ocurre en una forma *unilineal*, en que todas las sociedades pasan, necesariamente, a través de las mismas etapas. Esto implica, por ejemplo, que las actuales naciones en desarrollo deban alcanzar etapas que ya atravesaron las naciones industrializadas. Igualmente, creían que era inevitable el proceso o perfeccionamiento continuo de la capacidad de adaptación de las sociedades.

Las posturas recientes de la teoría evolucionista conservan la preocupación central de los darwinistas sociales por una adaptación general de la sociedad a su medio ambiente. Sin embargo, el concepto de *evolución multilineal*, es decir, la opinión de que hay muchos caminos para esa adaptación, ha reemplazado a la idea unilineal. Por ejemplo, las naciones en desarrollo pueden ser capaces de evitar la creación de tipos de industria que causan gran contaminación o el uso en grandes cantidades de combustibles fósiles no renovables. Además, el concepto de *progreso inevitable* o adaptación con tendencia al mejoramiento está ausente de la opinión contemporánea sobre la evolución social. El futuro permanece abierto.

La teoría evolucionista se centra en la sociedad global en relación con su medio ambiente, lo mismo que en los cambios temporales de duración considerable. De este modo, dicha teoría llama la atención sobre contextos más amplios dentro de los cuales ocurren los cambios sociales particulares. Por ejemplo, puede observarse el cambio en la vida comunitaria de un *modelo horizontal* (relaciones entre grupos dentro de una comunidad) hacia un *modelo vertical* (relaciones entre grupos comunitarios y grupos externos, como las oficinas distantes de una gran corporación). Y pueden también observarse muchos otros acontecimientos: el paso de la familia de un profesional a la de dos profesionales, la tendencia hacia la secularización y el creciente interés por la educación permanente. La teoría evolucionista representa un esfuerzo por encontrar relaciones entre estos cambios sociales específicos, a los cuales considera como casos de las tendencias generales de la sociedad.

Una limitación de la teoría evolucionista es la que se relaciona con la amplia perspectiva que ofrece. Al presentar este punto de vista amplio, tiende a permanecer en un alto nivel de generalidad, por lo que es difícil precisar o aplicarlo a situaciones particulares. En este aspecto, dicha teoría podría compararse con el concepto de transición demográfica. Este último es más útil para facilitar una comprensión general de la fuerte reducción en las tasas de natalidad y mortalidad experimentadas por el mundo industrializado. Pero en todo momento cada nación en desarrollo se ve afectada por factores internos y externos peculiares a su propia situación. El conocimiento de la transición demográfica puede facilitar sólo una guía general para la comprensión de esos hechos.

Teoría cíclica

La idea de que el progreso es automático e inevitable no se relaciona sólo con los puntos de vista de los darwinistas sociales; es también parte importante de la tradición cultural de Occidente: el método científico, por ejemplo, descansa en el supuesto de que no hay límites para el conocimiento humano. Si se define con claridad un problema científico, entonces se debería ser capaz de resolverlo. Y esta solución, a su vez, hará surgir problemas más profundos, y así sucesivamente. Otro ejemplo de la creencia occidental en el progreso es nuestra actitud general frente a la tecnología. Dado que las técnicas para satisfacer las necesidades u objetivos humanos (sea en la producción de alimentos o en la provisión de servicios) se asocian generalmente con el conocimiento científico, también hemos tendido a considerarlas como potencialmente ilimitadas.

Pero la historia del siglo XX, particularmente la primera guerra mundial, he alterado profundamente nuestra fe ciega en el progreso. Por ejemplo, el maestro alemán Oswald Spengler, en 1918, publicó su obra *La decadencia de Occidente*. Consideraba que toda civilización pasa inevitablemente por un ciclo vital, tal como lo hacen los organismos biológicos. De este modo, el nacimiento y la madurez deben estar seguidos por el envejecimiento y la muerte. La idea de inevitabilidad en Spengler es rechazada por los científicos sociales contemporáneos quienes no consideran que los individuos ni las sociedades sean juguetes indefensos al arbitrio de grandes fuerzas. El conocimiento de Spengler era muy amplio y el uso que hizo de numerosos y variados ejemplos es muy sugestivo, pero su presentación general parece haber sido unilateral. No obstante, a pesar de sus deficiencias, su teoría tiene el valor de promo-

ver una mayor conciencia de las tendencias negativas y de hacer surgir la duda sobre el supuesto de la inevitabilidad del progreso.

Entre 1934 y 1961, Arnold Toynbee publicó los veinte volúmenes de *A Study of History* (Estudio de la Historia), otra teoría cíclica de la historia. Sin embargo, esta teoría llega a estar más vinculada a los supuestos hechos por los científicos sociales contemporáneos. Los conceptos básicos de Toynbee son los de “desafío” y “respuesta”. De acuerdo con él, las sociedades se enfrentan constantemente a desafíos, sea del ambiente físico, de enemigos externos o de factores internos. Sin embargo, la reacción social frente al desafío no puede determinarse con anticipación. La sociedad es libre de enfrentarse con éxito al desafío y florecer o fracasar en su respuesta y perecer. Igualmente, una sociedad puede aprender con los errores del pasado. En consecuencia, puede lograr niveles de civilización superiores a las de sus predecesoras. La teoría de Toynbee, como la de Spengler, es una *teoría cíclica de la historia: una explicación de la historia con base en los auges y ocasos de las sociedades*.

Hay una relación entre la asociación de desafío y respuesta con el método científico:

El desafío óptimo real es aquél que no sólo estimula a la parte desafiada a lograr una respuesta singularmente exitosa sino que también lo estimula a lograr un ímpetu que lo empuja hacia una etapa superior: de... la solución de un problema a la presentación de otro... (Toynbee, 1947, p. 187).

La figura 14-3 presenta el método científico como una relación constante entre 1. la definición de un problema, 2. la construcción de hipótesis, 3. la comprobación de las hipótesis y 4. el análisis de los resultados. Las etapas 3 y 4 son la “respuesta” de los científicos al “desafío” planteado en las etapas 1 y 2. Y esta respuesta se convierte, a su vez, en base para la redefinición del problema.

Al igual que la teoría multilineal de la evolución, el punto de vista de Toynbee refleja un grado muy alto de abstracción. Ofrece algunas pistas concretas para las sociedades particulares o para el individuo que intenta desarrollar respuestas eficaces frente a situaciones históricas particulares. Por ejemplo, ¿cuál es realmente el “desafío” en la sociedad norteamericana contemporánea? ¿Es la crisis de energéticos, la crisis de contaminación, la corrupción gubernamental, la proliferación de armas nucleares, la crisis del Medio Oriente, la explosión demográfica, la alienación relacionada con la burocracia o la revolución de expectativas emergentes? ¿O

en alguna combinación de ellas? ¿Y cómo, si no es mediante la retrospcción, vamos a determinar cuál de nuestras respuestas tendrá éxito al enfrentarnos al desafío? A pesar de algunos aspectos poco adecuados, el punto de vista de Toynbee por lo menos llama la atención sobre la importancia de algunos procesos emparentados con el método científico que pueden aplicarse dentro de la sociedad como un todo.

Teoría estructural-funcionalista

Las grandiosas y profundas teorías de Spencer y Toynbee han abierto el camino en las ciencias sociales a las teorías del cambio social que abarcan niveles de aspiración más bajos. *El estructural-funcionalismo*, una de las cinco perspectivas teóricas analizadas, es una de ellas. Recuérdese ahora su definición: *una corriente teórica que hace hincapié en las funciones o contribuciones hechas a la sociedad por las estructuras sociales existentes*. Para que ocurran los cambios, deben mezclarse de alguna manera con los sistemas existentes de estratificación social, las instituciones y la cultura en general.

Por ejemplo, el relativo éxito de la liberación femenina y el fracaso relativo de la nueva izquierda pueden comprenderse más fácilmente con la ayuda de esta corriente teórica. La nueva izquierda fue definida en sentido amplio como un rechazo de la sociedad existente y el desarrollo de una nueva política mientras que la liberación femenina ha sido identificada por el esfuerzo por mejorar la situación de la mujer en la estructura general de las instituciones existentes. No se puede hacer caso omiso sin consecuencias, del poder existente tras las estructuras sociales. Los movimientos que tienden a realizar funciones desde esas estructuras tienden a sobrevivir y los que no, tienden a fracasar. Esta corriente da un paso adelante con respecto al interés de la teoría evolucionista por la adaptación, ya que define las condiciones que se requieren para la adaptación.

El concepto de estructura social implica persistencia a lo largo del tiempo. Por ejemplo, el movimiento de contracultura en la sociedad norteamericana, hizo hincapié en las orientaciones “expresivas” más que en las “instrumentales”, es decir, en la satisfacción inmediata de las necesidades y no en posponer tal gratificación. No obstante, después de sólo unos cuantos años, existe hoy prueba de un retorno hacia las actitudes culturales prevalecientes, dominantes o generalizadas. El movimiento, pues, fue incapaz de

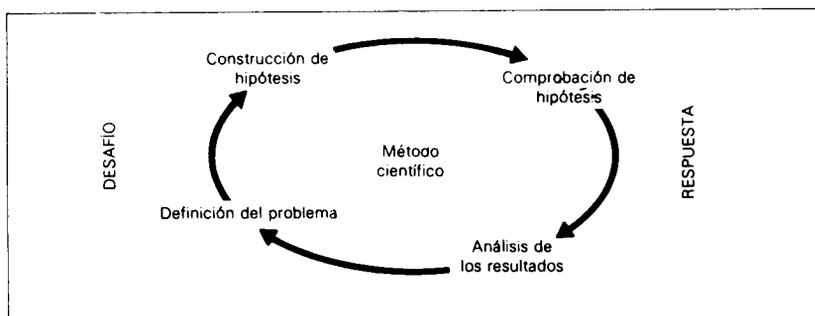


Figura 14-3. "Desafío y respuesta" y el método científico.

lograr la estructuración de su orientación expresiva como para poder sobrevivir. Y, según nuestro análisis, este retorno se basó, en parte, en la oposición directa de la contracultura a muchas de las instituciones fundamentales y grupos de la cultura dominante. Naturalmente que los profundos conflictos internos en el movimiento de contracultura jugaron también un papel importante en su decadencia. En lenguaje del estructural-funcionalismo, el movimiento parecía crear aspectos que definitivamente eran disfuncionales no sólo para las instituciones y grupos sociales sino también para las colectividades asociadas a la contracultura.

Teoría del conflicto

La teoría del conflicto se definió como una corriente teórica que hace hincapié en la oposición existente entre los individuos, los grupos o las estructuras sociales. La contribución mejor conocida a la teoría del conflicto es la de Karl Marx, quien consideraba "la historia de la sociedad hasta nuestros días", como "la historia de la lucha de clases". Según Marx, el cambio fundamental en la sociedad no puede ocurrir sin una lucha de clases y sin el cambio resultante en las relaciones entre las clases, sean éstas "hombres libres y esclavos", "patricios o plebeyos", "señor y siervo", "maestro del gremio y oficial" o "burguesía y proletariado". Los cambios a pequeña escala son, para Marx, situaciones controladas en gran medida por los cambios a gran escala.

La teoría marxista dirige nuestra atención a la importancia de los sistemas de estratificación social. Tal vez ya no sea tan cierto que las clases sean agrupaciones relativamente homogéneas con los mismos tipos de situaciones de vida políticas, educativas, econó-

micas y sociales. Quizá prevalezca mucho más la desuniformidad de status, de modo que muchas personas se eleven en algunos sistemas de estratificación mientras descienden en otros. Sin embargo, la teoría marxista del conflicto llama la atención sobre la importancia de la lucha, no necesariamente violenta, entre los pobres y los ricos, los poderosos políticamente y los impotentes, los propietarios o patrones y los trabajadores. Es muy fácil, para la mayoría de personas, ignorar o restar importancia a dichos conflictos porque suscitan interrogantes respecto al valor de instituciones a las que otorgan gran valor.

La teoría del conflicto en la Sociología contemporánea es más amplia que la teoría marxista y neomarxista. Por ejemplo, las ideas de Georg Simmel (1955) se centran en el conflicto en grupos pequeños. La perspectiva de Simmel ayuda a la vinculación de la teoría del conflicto con el estructural-funcionalismo, y tiende a hacer lo mismo que el concepto de Merton sobre los aspectos disfuncionales de las estructuras sociales:

Cierto grado de discordia, divergencia interna y controversia externa, se vinculan orgánicamente a los elementos que finalmente mantienen la unión del grupo... La integración positiva del papel del antagonismo se observa en estructuras que se mantienen profunda y cuidadosamente preservadas por la pureza de sus divisiones y grados sociales (Merton, 1955, p. 17).

El sociólogo contemporáneo, Lewis Coser expone esas ideas en su *Functions of Social Conflict* (Funciones del conflicto social) (1964).

Otro acercamiento a la difusión de las ideas marxistas y que intenta adaptarlas a situaciones modernas es la obra de Ralf Dahrendorf (1958). Hace referencia a una variedad de otros conflictos a gran escala, además de los conflictos de clase, como los conflictos religiosos y raciales y los conflictos entre partidos políticos y entre naciones. Como se vio en los capítulos precedentes, hay muchos tipos de estructuras sociales a gran escala. Por ejemplo, la teoría del conflicto puede llamar la atención sobre la separación fundamental entre los valores y las normas: entre los que se preocupan por la igualdad y los que subrayan los derechos del individuo a pensar y actuar según su propia conciencia, entre el interés por niveles cada vez superiores de vida material y la preocupación por los problemas de la contaminación; entre la cultura dominante y la contracultura; entre las actitudes tradicionales y las nuevas frente al rol de la mujer en la sociedad, y entre el bienestar de la gran organización y el del trabajador o consumidor individual.

Mientras que a la teoría del conflicto se le critica frecuentemente el no haber puesto suficiente atención en la tendencia a la supervivencia de las estructuras sociales, el estructural-funcionalismo es criticado por la razón opuesta: el menosprecio del cambio social. Sin embargo, juntas aportan una perspectiva más equilibrada que por separado. Más aun, muchos conceptos en la bibliografía de la Sociología hacen ver la importancia de ambas.

Por ejemplo, en otra sección se contrastaban los conceptos sociológicos que hacen hincapié en un alto grado de estructura social (tanto formal como informal) con los conceptos que sugieren un bajo grado de dicha estructura. Aquí el contraste está entre la situación altamente institucionalizada u organizada y la situación transitoria asociada a la conducta colectiva. De este modo, la autoridad tradicional contrasta con la revolución de expectativas emergentes y un grupo primario contrasta con un agregado. Según la bibliografía sociológica, ambos fenómenos acontecen y merecen atención.

EL CAMBIO EN LAS ESTRUCTURAS SOCIALES A PEQUEÑA ESCALA

Hasta este punto, sólo dos de las cinco corrientes teóricas fundamentales en la Sociología han sido analizadas en relación al cambio social; esas dos corrientes hacen hincapié en las estructuras sociales a gran escala. Pero el cambio social puede ocurrir en una familia, en un barrio o en una asociación voluntaria al igual que a nivel social. En estas situaciones se hace importante la microteoría (teoría que destaca las estructuras sociales de pequeña escala).

También es importante tomar en cuenta la estructura de personalidad. Aunque el surgimiento de la Sociología se asocia íntimamente al contraste entre su interés por el grupo y el interés de la Psicología por el individuo, esta división del trabajo ha estado cambiando. Por ejemplo, las dos corrientes teóricas más recientes en Sociología (teoría del intercambio y etnometodología) se centran tanto en el individuo como en los grupos pequeños. Esto es cierto también respecto del interaccionismo simbólico y de corrientes teóricas antiguas.

Los conceptos relativos al individuo no son tan raros en la bibliografía sociológica, aun excluyendo los generados en las corrientes teóricas más recientes. La tabla 14-1 presenta numerosos ejemplos de ello, excluyendo los de la teoría del intercambio y la etnometodología. Para fines de comparación, cada uno va empare-

jado a un concepto relativo a la estructura social. Así, por ejemplo, están la *imagen de sí mismo* y la *interacción simbólica*, *carencia relativa* y *pluralismo cultural: alienación y burocracia*.

Una inferencia de la tabla 14-1 es que ambas, la estructura de personalidad y la social deben ser tomadas en cuenta para entender la conducta humana en general y el cambio social en particular. Podría parecer difícil considerar a la Sociología de este modo, debido a la historia de su enfoque a los grupos, agrupaciones e instituciones. Pero una percepción de esta disciplina únicamente en los últimos términos no sería válida.

La creciente preocupación de la Sociología por la estructura de personalidad no constituye un intento de apropiarse los varios conceptos desarrollados por la Psicología. Los sociólogos han estado profundamente influenciados por numerosos psicólogos, psicoanalistas y psicoterapeutas, incluyendo a Skinner y Freud. Pero los sociólogos, a la larga, han decidido desarrollar conceptos propios que reflejan la tradición sociológica.

Cuando los esfuerzos se encaminan hacia la transformación de la estructura social y de personalidad, se generan poderosos factores de cambio social. El movimiento de liberación femenina aporta un ejemplo de esto. Sus grupos de conciencia emergente hacen hincapié en el cambio de personalidad, mientras que sus organizaciones como la ONM se centran en la estructura social. Las personas que participan en ambos sectores del movimiento o que se cambian constantemente pueden usar sus experiencias en un área para promover su desarrollo en otras. Por ejemplo, una mujer que, después de esfuerzos tenaces en un grupo pequeño, es capaz de alterar su papel sexual y la imagen de sí misma hasta cierto punto, está en posibilidad de ser más firme y quizá más efectiva en la campaña por la Enmienda de la Igualdad de Derechos. Y viceversa, el último tipo de experiencia puede reforzar la creencia de la mujer en la importancia de alterar su papel sexual en el seno familiar.

Otro aspecto microteórico, particularmente el interaccionismo simbólico y la etnometodología, es el interés por el lenguaje. Las estructuras de personalidad y social se constituyen con base en el lenguaje, aunque se tiende a olvidar esto al analizar fenómenos como estratificación social, instituciones y comunidades. Estos fenómenos se basan en las definiciones de la situación ampliamente compartidas. Los valores sociales están entretejidos con las etno-teorías ampliamente compartidas que especifican lo que debe hacerse.

TABLA 14-1

CONCEPTOS SOCIOLOGICOS Y TIPO DE ESTRUCTURA

Capítulo	Interés en la Estructura de Personalidad	Interés por la estructura social
3: Socialización	3.2: <i>Autoimagen</i> : punto de vista propio del individuo	3.1: <i>Interacción simbólica</i> : interrelación basada en símbolos
4: Conducta conformada y desviada	4.1: <i>Definición de situación</i> : explicación de la conducta pasada y construcción de un problema para ser resuelto	4.1: <i>Conducta conformista</i> : conducta que cae dentro de una escala de aceptación de acuerdo con la sociedad o a un grupo de normas y valores
5: Teoría sociológica	5.3: <i>Aversión al papel</i> : grado de resistencia en contra (o disgusto por) del rol	5.2: <i>Disfunciones</i> : consecuencia de la estructura social para la sociedad que disminuyen la adaptación o ajuste de la sociedad
8: Grupos étnicos	8.2: <i>Carencia relativa</i> : sentimiento de pérdida o frustración injustificada en relación con otros	8.3: <i>Pluralismo cultural</i> : modelo de relaciones del grupo étnico en el que cada uno conserva sus valores y normas fundamentales aunque incorpore elementos de otros
9: Papel de sexo y edad	9.1: <i>Acumulación de papel</i> : expansión del conjunto individual de papeles	9.1: <i>Paradigma cultural</i> : sistema de suposiciones explícitas e implícitas en que se basa una cultura
12: Instituciones políticas y económicas	12.1: <i>Autoridad carismática</i> : dominio basado en la creencia de las cualidades extraordinarias personales del dirigente	12.1: <i>Autoridad tradicional</i> : dominio basado en la conformidad a modos de conducta establecidos
14: Grupos y organizaciones	14.3: <i>Alienación</i> : sentimiento de impotencia, falta de sentido y aislamiento social asociados a ciertas relaciones sociales	14.3: <i>Burocracia</i> : organización con una jerarquía amplia gobernada por reglas explícitas
16: Sociedad	16.2: <i>Orientación expresiva</i> : interés por la inmediata satisfacción de deseos en oposición al progreso hacia objetivos futuros	16.1: <i>Estado</i> : organización con el monopolio del uso legítimo de la violencia en una sociedad
17: Población	17.1: <i>Aprendizaje</i> : cambio relativamente permanente de conducta que ocurre como resultado de la experiencia	17.2: $\frac{\text{nacimientos registrados}}{\text{población anual}} \times 1000$
19: Conducta colectiva	19.1: <i>Profecía autorrealizada</i> : falsa definición de situación que evoca una nueva conducta que hace realidad la falsa concepción original	19.2: <i>Movimiento social</i> : colectividad que actúa con cierta continuidad para promover o resistir al cambio en la sociedad o grupo al que pertenece

Puede mejorarse nuestra comprensión del modo en que ocurre el cambio social en la sociedad así como en estructuras sociales de menor escala, pero esto, por sí solo, es insuficiente para estimular el cambio en un aspecto determinado de la sociedad. Todos los aspectos de la sociedad están interrelacionados en forma compleja y los cambios en uno requieren cambios en los demás. Todos deben de algún modo adaptarse, aunque dicha adaptación incluye elementos conflictivos: esto no requiere, y quizá no pueda requerir, una armonía perfecta. Un modo de pensar en este tipo de complejidad es crear una imagen de la sociedad transformada. Una *imagen del futuro*, es una *visión de una realidad futura posible para la sociedad y el individuo*. Si queremos cambiar nuestra situación o la de la sociedad, debemos saber a dónde queremos ir y cómo podríamos llegar.

ALGUNAS IMAGENES CONTEMPORANEAS DEL FUTURO

Un modo de hablar sobre las imágenes que tenemos del futuro es examinar las cuestiones que nos planteamos respecto a éste. Recientemente, ofrecí una plática acerca de la Sociología del futuro a un grupo de alumnos de preparatoria. Para prepararla, pedí a los estudiantes que me dieran una lista de sus interrogantes acerca del futuro. Cuando me las entregaron, estas preguntas proyectaban una variedad de imágenes sobre el futuro. He aquí algunas de ellas:

1. ¿Habrá una confrontación directa entre Rusia y Estados Unidos en los próximos treinta años?
2. ¿Qué recurso tomará el lugar del petróleo y del carbón en el mundo industrial?
3. ¿Se legalizará la marihuana, la cocaína y el LSD?
4. ¿Cómo será el mercado de trabajo?
5. ¿Qué se habrá hecho respecto a los alimentos si continúa la tasa actual de crecimiento de la población mundial?
6. ¿La tierra estará unida o las fronteras nacionales seguirán iguales básicamente?
7. ¿Cuándo llegarán los hombres a Marte? ¿Será un proyecto conjunto de Estados Unidos y la URSS, o un proyecto de un solo país?
8. ¿Las personas tendrán libertad sexual mucho mayor o regresarán a la época victoriana?
9. ¿Las computadoras destruirán a Estados Unidos?
10. ¿Cuáles serán las nuevas formas de transporte?

11. ¿Los arquitectos construirán rascacielos superiores al New York World Trade Center y a la Torre Sears de Chicago?
12. ¿La población de las ciudades crecerá o disminuirá?
13. ¿Qué tanto se elevará el precio de los productos alimenticios y de los bienes de consumo?
14. ¿Habrá viviendas suficientes?
15. ¿Qué clase de inventos habrá en el año 2000?

Estos problemas básicamente hacen referencia a estructuras biológicas y físicas; los recursos del petróleo y carbón, la marihuana y cocaína, la alimentación, el tamaño de la población, computadoras, forma de transporte, rascacielos, vivienda e inventos. Los problemas sobre la estructura social tienden a ser sumamente concretos: guerra, posibilidad de empleo, gobierno internacional y viajes espaciales. Y no hay preguntas directas respecto al futuro de la personalidad humana.

Una panorámica más detallada de la imagen del futuro que sustenta estas preguntas puede deducirse del siguiente extracto de “La vida en el futuro con los Jetson”, una historia escrita por mi hijo Michael, de 10 años de edad, basada en un programa de televisión.

El señor Jetson se acercó a la lavadora automática. Apretó un botón y la máquina, al mismo tiempo le lavó los dientes, le cepilló el pelo, lo enjabonó, lo enjuagó, lo secó con la toalla, le pulió las uñas y guardó la pasta dental. La pasta dental es automática; si no tienes cuidado, puede suceder un desastre...

El señor Jetson se acercó a la vestidora automática, para vestirse, pero accidentalmente presionó la vestidora automática de su esposa en vez de la suya.

“Vámonos a comer”. “Bien, comamos ahora”, dijo Elroy. “Muy bien”, dijo la señora Jetson. “¿Qué quieres? Yo comeré Luna Crispies”, dijo Elroy. “Creo que tomaré la misma Tostada Júpiter”, dijo el señor Jetson. La señora Jetson tomó luego las tarjetas del alimento y las puso en la alimentadora automática.

El señor Jetson apretó un botón y el carro arrancó. El límite de velocidad es de aproximadamente 2,000 millas por hora... “El señor Jetson está aquí”, dijo la secretaria... “Hágalo entrar”, dijo el señor Spacely... luego... empezó a trabajar en las máquinas...

De nuevo en la escuela, Elroy estaba estudiando matemáticas... el maestro robot preguntó a Elroy: “¿Cómo divides la cápsula por el meteoro y acabas con el diamante?”. “Rompiéndolo”, dijo Elroy. “Muy bien —dijo el robot—, es tiempo de receso para el almuerzo”. Luego, todo mundo tomó las cápsulas del almuerzo de sus bolsillos y se las comieron...

De regreso al centro comercial, la señora Jetson... llegó a un restaurante... “¿Qué le sirvo, señora? ”, dijo el mesero. “Tomaré una luna cola, pollo de gravedad y tierra de manzana”. Mientras esperaba, sacó una moneda del bolso y la echó a la máquina. En ese momento apareció un robot y empezó a bailar con ella... (Michael Phillips, 1978, pp. 1,3-6).

Nuevamente, aquí las características palpables de la vida en el futuro que sobresalen son: la lavadora automática y vestidora automática, los luna crispies y la tostada júpiter, la luna cola y tierra de manzana, el maestro y el compañero de baile robots. En cuanto a las relaciones sociales y tipos de individuos, parecen ser los mismos a los que estamos acostumbrados: la señora Jetson cocina y va de compras; el señor Jetson trabaja para un jefe, quien tiene una secretaria; y Elroy va a la escuela donde aprende las materias usuales.

The Boston Sunday Globe,
5 de julio de 2076

Para conmemorar el año del bicentenario *The Boston Sunday Globe* publicó un número con fecha 5 de julio de 2076, donde presenta fotografías de los miembros del consejo de redacción del *The Globe* en el futuro. Algunos de los temas tratados en las noticias eran:

Los jefes del Centro de Movimiento de Vehículos... tuvieron que poner levitadores tripulados por una persona como transporte de grupo con capacidad para dieciocho personas... la nueva rodilla artificial transporta a los chilenos a la Stanley Cup...

Jared Armbauer de Holyoke ha denunciado públicamente que los hijos de los pioneros norteamericanos del espacio (HPNE) le han negado la admisión al grupo exclusivo, porque él es bebé de probeta.

Los señores Smith, de Cape Cod, anuncian que su hija Tatiana y Pierre Bonhomme... han solicitado a la Federación Mundial del Departamento de Población, un certificado de matrimonio, opción C (dos hijos)...

Seis estudiantes de la Universidad de Harvard aparecieron en el Registro mundial de marcas deportivas la semana pasada después de haber jugado Monopoly durante seis semanas seguidas en el Monorriel de Cambridge Boston... Nosotros... sentimos que tuvo un cierto significado de Tricentenario. El Monopoly ha estado entre nosotros desde los años de 1930. Es algo que no cambia... La lanzadora de los Red Sox, Barbara Botsford y Geoffrey Glover... se casaron ayer... Loretta Swingen... anuncia su intención de someterse a muerte voluntaria el 19 de julio... (*The Boston Globe*; 5 de julio de 1976, pp. 1-4).

La imaginación sociológica aporta todavía otro conjunto de imágenes contemporáneas respecto al futuro. En ella igualmente, se observa una preocupación por los cambios físicos y biológicos: los levitadores para el transporte y rodillas artificiales. Las otras historias hacen hincapié en las tendencias de la sociedad existente más que en algo radicalmente nuevo, a pesar de que estos hechos supuestamente ocurren en el año 2076. Por ejemplo, el intento de niños de probetas para lograr la igualdad social difunde las tendencias igualitarias existentes, como lo hace la posibilidad de una lanzadora para los Red Sox. El hecho de que una persona pueda elegir legalmente acabar con su propia vida también representa una ampliación de la libertad personal. En todas partes, asimismo en la misma edición de *The Boston Globe*, puede leerse acerca de una mujer presidente de Estados Unidos, la reducción de la semana laboral a 20 horas, la proscripción del cigarro, la disponibilidad de políticas de seguro para contratos matrimoniales, huelgas salariales de los prisioneros, el desarrollo de la energía nuclear y solar, y la fundación de una Confederación Mundial constituida por todas las naciones del mundo. Todo lo anterior, también representa una ampliación de las tendencias actuales.

CONSTRUCCION DE IMAGENES ALTERNATIVAS DEL FUTURO

En su análisis de las imágenes del futuro en la sociedad occidental, el sociólogo Fred Polak concluía que hemos perdido la fe en la imagen tradicional del futuro judeocristiano pero no hemos encontrado otra alternativa. De este modo, continuamos viviendo de las emociones y de los conocimientos del pasado, lo cual limita las posibilidades para el futuro, razón por la cual “la imagen del futuro... alternativamente abre y cierra los registros poderosos de los altos hornos de la cultura” (Polak, 1973, p. 300).

La imagen del futuro ayuda a crear el futuro, así como la definición de situación ayuda a crear la realidad en la forma en que se la ha definido. Los ejemplos precedentes de imágenes del futuro de *The Boston Globe*, una historia escrita por mi hijo y las preguntas planteadas por alumnos de Preparatoria o Secundaria Superior muestran la idea de Polak acerca de la incapacidad para crear imágenes del futuro que constituyan alternativas genuinas para el presente. Seguimos reconstruyendo el presente con caminos relativamente insignificantes: la adición de nuevos inventos, el reconoci-

miento de un mayor conocimiento biológico y la ampliación de las tendencias sociales existentes. En general, no se encaran cambios fundamentales en la estructura social y de personalidad.

Hay problemas difíciles asociados a la creación de imágenes de un futuro totalmente distinto del presente. Haciendo referencia a *Tierra Plana*, la novela de ciencia ficción, pueden comprenderse en cierto modo esas dificultades. Los habitantes de Tierra Plana, debe recordarse, son criaturas de dos dimensiones que rechazan la idea de que pueda existir otro mundo radicalmente diverso del propio (como el mundo tridimensional de Tierra Espacial). Quizá, entonces, nuestra situación sea similar a la de los habitantes de Tierra Plana.

Todas las experiencias de los habitantes de Tierra Plana se orientaban en una sola dirección: la forma totalmente plana del mundo. No reconocían, por ejemplo, que el movimiento de las sombras surgiera del recorrido de la luz en el espacio tridimensional. Su convicción respecto a la naturaleza de su mundo penetraba todas sus actitudes y relaciones con los demás, y cada actitud y pauta de conducta reforzaba las demás. Para ellos no existía posibilidad de que algo en lo que creían profundamente algún día pudiera probarse que era incorrecto.

La Sociología no presenta una alternativa particular para el mundo, pero nos equipa con instrumentos para la construcción de tales alternativas y con cierto conocimiento sobre el modo de usarlos. Los conceptos de la Sociología son sus herramientas primordiales, y el método científico sintetiza los procedimientos para utilizarlas. Cada uno de esos conceptos nos ayuda a localizar algún aspecto de la experiencia humana que nos auxilie en la transformación del mundo en que vivimos. Al examinar tales fenómenos, podemos lograr una comprensión mayor del mundo en que vivimos. Tal vez podamos aprender a mirarnos de una manera que no sea posible para los habitantes de Tierra Plana. Y con dicha panorámica de la naturaleza de la sociedad, tenemos las bases para la construcción de imágenes alternativas de la sociedad que deseáramos forjar.

El futuro de la Sociología, como el futuro de la sociedad, permanece abierto.

SUMARIO

¿Vale la pena correr los riesgos de un conocimiento más profundo del cambio social? ¿Provocaremos consecuencias imprevis-

tas peores que los problemas que esperamos resolver o terminaremos creando una sociedad como la descrita en 1984? Tal vez valga la pena aceptar los riesgos planteados por el conocimiento, dado que los peligros de la ignorancia pueden ser mayores.

La teoría evolucionista de tipo multilineal (y sin el supuesto de inevitabilidad) llama la atención sobre tendencias muy amplias y sobre la adaptación de la sociedad a su medio ambiente. La teoría cíclica también aporta perspectivas de gran escala y a largo plazo, y añade un enfoque sobre las limitaciones humanas. Sin embargo, esas perspectivas teóricas son tan generales que tienen poco que decir sobre la naturaleza de cada sociedad particular en una situación histórica determinada. El estructural-funcionalismo y la teoría del conflicto —dos de las principales corrientes teóricas en Sociología— son menos amplias y aportan herramientas conceptuales para tratar con situaciones específicas en la sociedad. Juntas, tratan la supervivencia o continuidad de la sociedad y el cambio.

Además de esas corrientes teóricas con su enfoque sobre la sociedad, las microteorías (interaccionismo simbólico, la teoría del intercambio y la etnometodología) tienen inferencias respecto al cambio social. Sugieren, por ejemplo, que no nos podemos permitir ignorar la estructura de personalidad o los grupos pequeños si queremos entender el cambio social lo más plenamente posible. Esta orientación se ve apoyada en la bibliografía sociológica por varios conceptos sobre fenómenos de menor escala. El movimiento de liberación femenina muestra la importancia de los grupos pequeños en unión con las grandes organizaciones y los cambios legales en la sociedad.

La comprensión del proceso de cambio social debe vincularse a las orientaciones particulares o imágenes del futuro para facilitar las bases de la transformación de la sociedad. Al examinar algunos ejemplos de esos cambios, se observa que tienden a prolongar las tendencias sociales existentes sin cambios fundamentales. La creación de imágenes del futuro, totalmente diferentes del presente, es una tarea muy difícil. Los conceptos y el método sociológico aportan herramientas que pueden auxiliar en esa tarea.

GLOSARIO

Teoría evolucionista: corriente teórica que se interesa en el mejoramiento de la adaptación de la sociedad a su medio ambiente como mecanismo de cambio social.

Teoría cíclica de la historia: explicación de la historia con base

en el apogeo y decadencia de las sociedades.

Estructural-funcionalismo: corriente teórica que hace hincapié en las funciones o contribuciones hechas a la sociedad por las estructuras sociales existentes.

Teoría del conflicto: corriente teórica que destaca la oposición existente entre los individuos, los grupos o las estructuras sociales.

Imagen del futuro: visión de una realidad futura posible para la sociedad y el individuo.

15. El Conflicto Social*

Salvador Giner

HACIA UNA TEORIA DEL CONFLICTO SOCIAL

Anteriormente se ha ofrecido una definición del conflicto social que ponía de relieve las dificultades con que se encuentra la elaboración de una teoría coherente del mismo. A pesar de ellas, hay que subrayar que la sociología contemporánea ha heredado una tradición muy considerable en el estudio del conflicto, lo cual ha de permitir en su día una integración teórica mínimamente satisfactoria. Como quiera, pues, que estamos aún lejos de poseer una teoría unificada y adecuada del conflicto, el método mejor para acercarnos a este campo es el de mostrar las líneas de investigación principales seguidas hasta el momento por las ciencias sociales:

La base biológica del conflicto social

Durante largo tiempo, la sociología estuvo muy influida por el darwinismo social. Durante el medio siglo anterior a la I Guerra Mundial los sociólogos de ambas orillas del Atlántico estuvieron cautivados por el carácter aparentemente científico de nociones tales como las de “selección natural”, la “sobrevivencia de los más fuertes” y la “lucha por la vida”, que extrajeron de los trabajos de Herbert Spencer y Charles Darwin, ninguno de los cuales, por cierto, era darwinista social. Se olvidaban, con ello, del hecho de que el conflicto en la sociedad humana es *intra*-específico y que las otras especies animales son inmunes a nuestro tipo de conflicto: su selección, supervivencia y lucha se refiere exclusivamente a su medio ambiente, y su agresividad no va nunca dirigida contra su

**Sociología*. Barcelona: Ed. Península, 1979, pp. 187-225.

propia especie, excepto en forma de lizas normalmente no mortales entre individuos dirigidas a establecer jerarquías internas. Las especies animales no se destruyen a sí mismas en batallas, ni subyugan a sus semejantes para explotarlos. A pesar de esta objeción, los esfuerzos de los darwinistas sociales no fueron del todo vanos puesto que reunieron y ordenaron gran cantidad de información acerca del conflicto social y desarrollaron algunas teorías parciales muy plausibles —como por ejemplo, la teoría de la conquista como origen histórico del estado— y mostraron que era menester elaborar una teoría científica de la pugnacidad humana si es que ha de constituirse una sociología del conflicto mínimamente aceptable.

Tras un período de relativo desinterés en estos temas —lo cual, como dice Bottomore, es sorprendente en esta época de guerra, lucha ideológica, revoluciones y dictaduras—, se ha notado un resurgir del interés en estas materias. Freud y la escuela psicoanalítica ya habían mantenido viva la noción de la existencia de un elemento agresivo y destructivo en el hombre que sólo la cultura y un proceso de socialización adecuado pueden controlar y sublimar en forma de expresión creadora y pacífica. Los biólogos y zoólogos modernos, por su parte, han comenzado a explorar la agresión entre los animales y a aplicar la experiencia ganada en este terreno a la conducta humana. Por ejemplo, el zoólogo Konrad Lorenz ha mostrado cómo la guerra intraespecífica en los animales sólo ocurre cuando se introducen experimentalmente presiones ambientales muy agudas, en especial el exceso de población. Según él, el agobio producido por un exceso de densidad demográfica produce un desequilibrio ecológico y psíquico que hace que el “espíritu de lucha” que posee toda especie —y que se muestra en su defensa propia, en la caza, en el combate con otras especies— es redirigido por el hombre contra sus propios congéneres. En una primera fase el hombre eliminó todas las demás especies que le amenazaban o las explotó en su provecho. En gran medida ello fue lo que le permitió extenderse sobre toda la faz de la tierra. Y al multiplicarse sin cesar, inevitablemente, en un momento dado de la historia, el territorio mostrenco y adecuado comenzó a hacerse difícil de encontrar. Fue entonces cuando empezó la lucha entre bandas armadas y tribus, y la subyugación de unas a otras. La población excesiva agota los alimentos, impone formas opresivas en la distribución de la riqueza, inclina a unas gentes a vivir parasíticamente de otras, e impone niveles de densidad que son psicológicamente dañinos, al tiempo que aumenta las tendencias agresivas de muchos individuos. Esta es una hipótesis general que puede constituirse en

una zona de estudio muy fértil siempre que no se exagere su importancia en el terreno del conflicto; éste puede provenir de ciertas estructuras socio-económicas o políticas determinadas al igual que de problemas globales de escasez y densidad demográfica. Mas las exageraciones ya han ocurrido: existe ahora una literatura pseudosociológica que pretende explicar toda guerra, explotación y conflicto en general como consecuencias de un solo factor, la presión poblacional y su corolario principal, la escasez territorial. Nadie duda que la población excesiva es un problema grave y que puede llegar a ser desastrosa para el futuro de la humanidad, pero no es una variable que explique toda la agresión humana. Hay zonas muy poco pobladas que presentan índices de criminalidad más altos que las de gran densidad; hay tribus, castas y pueblos guerreros cuyo modo de vida tiene causas económicas, políticas e ideológicas distintas de las demográficas.

El conflicto social y el conflicto de clases

La opinión de que “la historia de toda sociedad es la historia de la lucha de clases”, expresada por Marx y Engels en el *Manifiesto Comunista*, refleja sin ambigüedad —y si se toma de un modo aislado— el supuesto básico de quienes creen que la única clave que explica el conflicto social es el antagonismo entre los grandes estratos en que está dividida la sociedad, según criterios de poder económico o político. Esta posición es muy extrema, y parece más sensato suponer que el conflicto de clases es uno de los tipos del conflicto social en general, si bien se trata de uno de los más importantes. Precisamente por su carácter fundamental, el conflicto de clases ha recibido mucha atención, aunque aún es muy largo el camino a recorrer. Muchos de sus aspectos han sido ya analizados aunque ahora conviene añadir algunas observaciones más.

En general, los estudiosos del conflicto de clases han aceptado la explicación marxista tradicional como la más acertada, por lo menos para las primeras fases de la industrialización de los países capitalistas occidentales, pero han subrayado sus limitaciones en lo que se refiere a la nueva situación creada por el auge del “estado benefactor”, el neocapitalismo y la expansión de nuevas formas de gestión y propiedad de bienes que han dado lugar a la aparición de nuevas estructuras ocupacionales y formas de reclutamiento de personal para los nuevos roles de la sociedad moderna. (En esta revisión, readaptación y rechazo parcial de la interpretación clásica marxista no entran tan sólo sociólogos hostiles al marxismo, sino

muchos que se insertan en su tradición pero que desean entender los fenómenos del mundo moderno de un modo ajeno a toda actitud doctrinal). El reconocimiento de la aparición de nuevos elementos en la arena de las tensiones sociales —tecnócratas, sindicatos conservadores, nuevos partidos políticos, estudiantes, etc.— no significa de ningún modo su negación, pero sí exige una reformulación de la vieja problemática. Varios de los marxistas clásicos fueron precisamente quienes primero se percataron de ello y abrieron la vía a nuevos planteamientos. Así Rudolf Hiferding, Rosa Luxemburg y Lenin, enfrentados con la expansión imperialista y la prosperidad de los países capitalistas, que parecía ir en contra de las predicciones de colapso final del sistema, desarrollaron una interpretación según la cual estos fenómenos, así como las guerras entre las naciones capitalistas, eran un reflejo de las luchas de clases internas de cada país. Para Lenin, por ejemplo, el relativo bienestar de las clases trabajadoras inglesas dependía directamente de la miseria de los pueblos dependientes de la corona británica, que constituían un mercado cautivo de la metrópoli. Más tarde la desaparición del imperialismo clásico sobre el que se basa esta interpretación ha dado lugar a que surjan nuevas doctrinas, que siguen esta línea. Descuella la de los teóricos de la revolución en el llamado “tercer mundo”. Franz Fanon, por ejemplo, sostiene el argumento de que el neocolonialismo y el neoimperialismo se basan en la existencia de unas “naciones proletarias” que se alzan no ya contra una clase social, sino contra todo un sistema de explotación entre los países. En varios sentidos, estos argumentos son bastante vulnerables al análisis reguroso de sus proposiciones, por mucho que puedan poseer un intenso eco entre varios sectores de opinión o partidos políticos, pero su importancia sociológica es indudable. En primer lugar, existe un elemento de verdad en la afirmación de que la guerra internacional y la expansión imperialista es un subproducto de los conflictos de clases internos: las clases dominantes —y sus élites gobernantes— han encontrado, desde siempre, que era sumamente conveniente para ellos canalizar las energías desencadenadas por el conflicto interno hacia afuera, mediante expediciones militares, la apertura de nuevos mercados y la creación de situaciones de tensión ideológica colectiva que exigía a todo ciudadano dirigir su agresividad contra un enemigo externo, real o imaginario. Tales operaciones han sido dirigidas a lo largo de la historia por estas clases y élites con la cooperación activa de ciertos estratos, como por ejemplo la de los ciudadanos más pobres en la creación del antiguo imperio mercantil ateniense o de las

bajas clases medias durante la revolución industrial europea. Hasta podría llegarse a afirmar, como hacen algunos historiadores, que estos dos sectores tomaron la iniciativa en la expansión imperial). En segundo lugar, los teóricos socialistas mentados han sabido subrayar fenómenos que han sido ignorados u oscurecidos por muchos de los sociólogos del pasado, que insistían en presentar el conflicto social de clases como si solamente se tratara de una mera fricción entre diversos rangos sociales, sin mayores consecuencias. Esta última posición, afortunadamente, es ya considerada como insostenible por los críticos más rigurosos de la sociedad moderna.

Una aportación importante a la teoría del conflicto de clases —siempre dentro de la corriente marxista— es la de Gyorgy Lukács, quien reinterpretó la noción de proletariado en términos más radicales y revolucionarios que los admitidos por la ortodoxia comunista forjada en la Unión Soviética en la época postrevolucionaria. Con su estudio, Lukács esclareció la interpretación sociológica de la dirección de la historia contemporánea: si su teoría es correcta, es el proletariado con su conciencia de clase (y no el partido) el primer y principal transformador de la sociedad moderna y de su sistema de valores. Si no lo es, el proletariado (o la clase trabajadora) deberá ser rechazado conceptualmente como protagonista o director de la marcha histórica. En todo caso, gracias a la coherente argumentación de Lukács, la teoría sociológica del cambio social se ha enriquecido, pues aunque se alcancen conclusiones negativas respecto a las posiciones de Lukács, siempre habrá que reconocer que este autor mostró con claridad que el análisis positivista y fragmentario del conflicto de clases conduce solamente a interpretaciones carentes de significado. Como Lukács ha mostrado, las clases y su conflicto deben entenderse en su totalidad; las tensiones y luchas entre individuos de distinto rango social y entre grupos aislados ciertamente existen, pero su sentido solamente puede captarse si se comprende el todo de que son parte, es decir, la estructura social general que las engendra. Otra contribución de igual alcance es la de Antonio Gramsci, quien analizó los elementos internos de las clases dominantes y supo demostrar la importancia de los intelectuales y de la *intelligentsia* en general tanto en la tarea de legitimar y mantener el sistema prevalente de desigualdad social como en la de derrocarlo.

El análisis de la moderna teoría de la revolución nos permitirá hacer referencia a otros aspectos interesantes de los conflictos de clase explorados por la disciplina sociológica.

3. El poder y el conflicto social

Gran parte de la sociología política gira en torno a este tema. Cubre la expresión política de los conflictos (latentes o manifiestos) así como las luchas abiertas por el poder. En este contexto, los teóricos que, como Dahrendorf, afirman que “la estratificación trata del poder” han tendido a transferir el énfasis tradicional marxista sobre la clase como expresión de relaciones económicas desiguales al terreno del sistema de poder predominante, de modo que tanto clase como economía aparecen como subproductos de la distribución del poder y la autoridad en una sociedad dada. No obstante, los datos empíricos parecen favorecer una interpretación menos unilateral: el conflicto ocurre a menudo para establecer el control o el dominio sobre bienes y servicios (salarios más altos, mejores condiciones de trabajo, mejores oportunidades, menor discriminación étnica o sexual, etcétera) y el afán por el ejercicio directo del poder sobre otras personas no entra siempre en juego por lo que se refiere a todas las partes contendientes. El hecho de que un sector de la población esté siempre movido por un claro deseo de poder no abona la generalización de la lucha por el poder para la sociedad en su totalidad. Y, como Dahrendorf mismo reconoce, suponer que “la estructura del poder y la subordinación en las sociedades humanas es la razón última de la presencia de la protesta y la resistencia... del antagonismo y la alteración del orden... es una cuestión que está más allá de la prueba empírica”.

Las pesquisas recientes más interesantes sobre el poder son aquellas que estudian aquellos aspectos del mismo que son sutiles y que escapan a la imagen de subyugación y subordinación directas que parece evocar la misma palabra. Así la manipulación ideológica, la discriminación lingüística, el control de los centros decisivos por asociaciones semisecretas, son varios de los ejemplos de ejercicio de poder que merecen atención especial por parte de la sociología.

El conflicto social y la teoría de los juegos

La noción de que casi todas las formas de conflicto están dominadas por una cuestión de poder lleva al estudio de la estrategia. Los choques ciegos entre dos o más contendientes son raros: normalmente éstos planean sus pasos, organizan sus fuerzas, miden sus recursos y calculan sus riesgos. El desarrollo del método matemático de la “teoría del juego” ha venido a ayudar a quienes

desean explorar la posibilidad de estudiar los procesos conflictivos sobre la base de modelos cuantitativos muy formalizados. Básicamente, la teoría de los juegos intenta reproducir la estrategia ideal a seguir por parte de un contendiente dados sus recursos y situación en un conflicto, sea éste diplomático, bélico, comercial o político. A pesar de la seria debilidad de que la teoría de los juegos no puede explicar la conducta irracional, ésta presenta una perspectiva muy interesante que permite contemplar los conflictos humanos con gran imparcialidad. El estudioso del conflicto social no puede ignorar esta sólida aunque parcial aportación a su tema.

Los efectos del conflicto social

La destrucción y las pérdidas para el vencido y las recompensas y ganancias para el vencedor no son más que los efectos superficialmente obvios de la contienda. Historiadores y moralistas han reflexionado por largo tiempo sobre otros efectos, tales como las victorias pírricas y los resultados ni esperados ni deseados que se producen en las situaciones postconflictivas. Mas, en la época moderna, fue Simmel quien abrió el camino a un entendimiento más apropiado de los efectos del conflicto sobre las partes contendientes. En vez de concentrar su atención sobre los efectos disfuncionales del conflicto, Simmel observó que éste también producía efectos de otro género. El conflicto es una de las fuerzas integrativas más potentes con que un grupo pueda contar: aumenta la solidaridad interna; ayuda al mantenimiento de la disciplina; bajo su presión se toman decisiones drásticas que no hubieran sido aceptables en condiciones "normales". Además hay formas de discordia permanente, institucionalizada, que hasta llegan a mantener toda una estructura social; así, "el sistema social hindú se apoya no sólo en la jerarquía de las castas, sino en la repulsión mutua", sancionada culturalmente. Ciertas formas de antagonismo personal o grupal son condición previa para la creación artística, científica e intelectual: sin emulación no hay creatividad posible. Siguiendo esta línea, Lewis Coser ha intentado elaborar toda una teoría general de las funciones integrativas del conflicto social. Su enfoque ha consistido en querer interpretar el conflicto desde un punto de vista neutral, como fenómeno cuyos efectos pueden ser considerados como positivos para la estructura de ciertos grupos, clases o instituciones, aparte de los juicios morales que podamos emitir sobre tal proceso. Paralelamente, Max Gluckman ha alcanzado conclusiones similares a las de Coser en sus pesquisas sobre el

conflicto social y la costumbre en el seno de colectividades tribales en Africa: éstas han mostrado que “los hombres se querellan de acuerdo con sus lealtades consuetudinarias, pero se restriñen y cohíben ante la violencia a causa de otras lealtades opuestas, también consuetudinarias. El resultado es que los conflictos producidos por un conjunto de relaciones... conducen al restablecimiento de la cohesión social”. Desde la aparición de estos estudios la sociología no ha ignorado los efectos integrativos o cohesivos del conflicto ni sus efectos creadores. No obstante, el reconocimiento e investigación de tales efectos no tiene por qué acarrear un olvido de los efectos opuestos, destructores o disruptivos, y en especial de su influjo sobre la intensidad y dirección del cambio social.

**

De todo cuanto antecede sobre el conflicto queda claro que, como se afirmaba en un buen principio, no existe una teoría general aceptable del conflicto social. Ello nos aconseja que nos fijemos tan sólo en un número limitado de campos de investigación. La guerra y la revolución han sido escogidos en primer lugar. Después serán examinados dos géneros más de conflicto social: la delincuencia y los antagonismos generacionales, precedidos ambos por una breve exploración de la noción de anomía, que es decisiva para una explicación satisfactoria de estos dos últimos fenómenos.

LA GUERRA

Tras reflexionar sobre la universalidad de la guerra, la más grave y preocupante expresión conflictiva entre los seres humanos, Abén Jaldún, el gran pensador social musulmán medieval, considera que existen cuatro géneros distintos de conflagración armada. La primera es la tribal, que abraza también las luchas entre clanes y familias. La segunda es la de quienes viven de la expoliación y el robo. La tercera es la “guerra santa” o religiosa. Finalmente, la cuarta es la dinástica, de rebelión o secesión.

Durante la II Guerra Mundial Robert Park se quejaba de que, aparte de lo que se ha escrito sobre el arte de la guerra, y algunas reflexiones filosóficas sobre la misma, hay muy poco o casi nada sobre ella en las ciencias sociales, aparte, claro está, de la recolección de información que debemos a los historiadores. Quizás ello explique por qué la tipología de Abén Jaldún sea aún relevante, sobre todo si damos nombres modernos a los fenómenos que deno-

ta. Según ella existen a) guerras entre naciones, clanes y tribus, que compiten por un territorio, mercado, riqueza o soberanía; éstas pueden ser inspiradas por ciertos grupos dirigentes o influyentes minoritarios, pero ello es otro asunto; b) guerras promovidas por profesionales, es decir, como un modo de vida; éste es el caso de los mercenarios, los piratas, los saqueadores de oficio; c) las guerras ideológicas y religiosas; d) las guerras civiles, en las que se ventila la cuestión de la legitimidad del poder, o del sistema de poder. Naturalmente, los cuatro tipos aparecen combinados a menudo en cada caso concreto de conflicto armado.

La guerra puede definirse como aquel tipo de conflicto social que tiene lugar a través de la organización de una colectividad con objeto de conseguir la subyugación o destrucción física total o parcial de los miembros de otro u otras colectividades, con derramamiento de sangre. La guerra es, pues, una lucha mortal y organizada.

Abén Jaldún comenzó su tratamiento de la guerra suponiendo que su causa principal era un deseo vengativo innato en el hombre. Acabamos de ver cómo el supuesto de la agresividad innata del hombre contra sus semejantes está siendo explorada por psicólogos y biólogos y cómo no poseemos aún respuestas definitivas, aunque sí hay datos muy reveladores acerca del peso de los factores ambientales en relación con la densidad de la población, y sobre el influjo de la escasez de bienes y territorio en los conflictos bélicos. Los sociólogos han estudiado estos fenómenos no ya en el marco clínico y relativamente artificial del laboratorio etológico, sino en la vida real de las colectividades. Destacan las pesquisas sobre tribus, en las que la complejidad de la situación ha podido ser reducida al mínimo y ha sido posible observar a la vez un número considerable de variables. Para usar la expresión de Margaret Mead, ha llegado a la conclusión de que la guerra no es una necesidad biológica, sino una "invención cultural". Así las variedades de la guerra primitiva son tales que no existe una forma única, común a todos los hombres. Encontramos batallas ceremoniales o rituales, luchas de exterminio, expediciones de pillaje, justas, *vendettas* familiares, pero en todos estos casos aparecen reglamentos estrictos de conducta y de ley tribal o intertribal. Los factores ambientales pueden haber dado origen a la guerra en un pasado muy remoto, pero ya no puede explicar la situación presente tal como la estudia un etnólogo. Sin que existan aún explicaciones económicas y ambientales totalmente satisfactorias, hallamos tribus que educan a sus hijos en la ferocidad y el combate, como única ética aceptable.

Ese es el caso notorio de los indios jíbaros del Ecuador para quienes la venganza y la guerra profesional son la única ocupación digna para el varón. Otras tribus educan a sus mozos en las virtudes opuestas, como los pueblos indios de Norteamérica. En todo caso, la violencia y la guerra no quedan abandonadas al capricho: las hostilidades deben conducirse según normas apropiadas de tiempo, lugar y manera. También el carácter del enemigo cae dentro de estas normas culturales.

De cuantos esfuerzos han hecho los sociólogos para comprender la guerra de un modo sistemático el más descollante es quizás el de Quincy Wright. Su obra nos ha dado descripciones detalladas de los diversos estadios históricos de la guerra y ha mostrado formas y fluctuaciones en la intensidad de las guerras modernas, así como de sus funciones y disfunciones para las sociedades en ellas implicadas. Su esfuerzo, empero, no es más que una base sobre la que habrán que hacer estudios nuevos, pues a pesar de la riqueza de información acumulada, sus conclusiones teóricas son pobres. Según Wright, la guerra depende de cuatro factores: a) la tecnología, y en especial la tecnología militar, b) la ley, c) la estructura social, en especial la de las unidades políticas que la dominan en tribus, naciones, imperios, d) la red de actitudes y opiniones presentes. El conflicto armado puede ser desencadenado en cualquiera de estos niveles en cuanto se destruye el equilibrio social general. La paz, es, en última instancia, el mantenimiento dinámico de un sistema general de equilibrio entre las diversas fuerzas sociales, a través de esfuerzos constantes para mantenerla. Sorprende que a esta lista de factores no haya sido añadido el de la escasez de los recursos, ya que la guerra es esencialmente una liza violenta encaminada al monopolio por parte de ciertos grupos, clases y/o colectividades de ciertos bienes escasos. No obstante, aun y cuando añadamos este último factor seguiremos sin haber explicado por qué nuestra especie es tan feroz consigo misma, y por qué recurre al exterminio o a la dominación violenta de unos hombres por otros con tanta frecuencia. En el fondo, esta pregunta sea quizás metasociológica —depende su respuesta de la biología, la historia de la especie y la psicología—, ya que lo que es sociológicamente interesante es analizar y explicar las causas de las guerras, las formas de la organización de la lucha, su relación con cada clase, casta o estamento, y su interrelación con fenómenos tales como el imperialismo económico, el prejuicio racial, las crisis de la legitimidad política, el nacionalismo y tantos otros.

La acumulación de datos históricos sobre guerras pasadas y la

tabulación y cuantificación de los mismos, por interesantes que sean, es menos difícil que el estudio sociológico directo del conflicto bélico. No obstante, abundan los estudios de sociología militar y del ejército en condiciones de combate —especialmente de su cohesión social y solidaridad de grupo primario— y sobre la integración racial en los regimientos, las convenciones tácitas entre los bandos enemigos —que establecen treguas y reglas del juego oficialmente no reconocidas—, entre otros temas afines. Por otra parte, el estudio de los aspectos culturales de la guerra —especialmente la propaganda bélica y las ideologías agresivas— ha atraído mucha atención, pues como decía Sumner, la preparación mental y física para la guerra es una profecía que se autorrealiza, es decir, que ella misma conduce a la guerra. La conducta de las personas está gobernada por sus propias expectativas. Así, uno de los problemas es saber cómo y cuándo ciertos grupos, élites o colectividades pueden provocar y organizar a una población dada para la guerra.

LA REVOLUCION

La revolución es una forma de guerra —específicamente, de guerra civil— cuyos resultados difieren con mucho de los de otros modos de conflicto social. La revolución posee un gran interés en el estudio de las sociedades de la historia moderna y contemporánea. La revolución puede definirse como aquel proceso social de cambio intenso y rápido, que entraña una insurrección armada inicial y que produce mudanzas sustanciales en la estructura y la cultura de la sociedad que la presencia. De cuantos disturbios sociales existen, solamente aquellos que provocan cambios drásticos en las relaciones de poder, jerarquía, ideología predominante y otros rasgos de semejante alcance pueden recibir el nombre estricto de revoluciones. Decimos que la conflagración francesa de 1789 fue una revolución porque, tras ella, la burguesía y las clases medias vinieron a predominar en el estado, la Iglesia perdió mucho poder, surgió una nueva política educativa, comenzó a extenderse la franquicia electoral y, sobre todo, apareció en la vida de Francia la noción nueva de ciudadanía, que se extendería luego a otros países. En contraste con eventos de este calibre los golpes militares, las “revoluciones” palaciegas, los pronunciamientos, las abdicaciones y los cambios de gobierno no alteran la naturaleza fundamental de la sociedad y no son revoluciones. (Estrictamente, ni siquiera tendencias importantes a largo plazo como la Revolución Industrial o la revolución educativa caen fuera de la definición

dada si bien, para complicar las cosas, estas mismas tendencias pueden coadyuvar al desencadenamiento del proceso revolucionario o, al revés, ser consecuencia del mismo, según los casos).

Los estudiosos contemporáneos de la revolución han poseído una buena tradición sobre la que trabajar. El primer clásico en este terreno es la obra de Aristóteles sobre la política y contiene observaciones no superadas sobre la conducta de individuos y clases sociales en condiciones de cambio político rápido y sobre su inclinación a provocarlo. (La *estasiología* como ciencia sociológica que estudia la revolución ha recibido su nombre del uso aristotélico de la expresión griega *stasis*, alteración del orden social establecido). Por su parte, Maquiavelo, tanto en *El Príncipe* como en sus *Discursos*, y Hobbes, especialmente en el *Behemoth*, son ejemplos descolantes de esta vieja tradición. Su fase moderna comienza con las *Reflexiones* que publicó Edmund Burke sobre la Revolución Francesa, de la cual fue contemporáneo, y el estudio de Tocqueville, unos decenios más tarde, sobre el influjo del Antiguo Régimen sobre su propia caída violenta. Ambos autores empezaron a discernir pautas, regularidades y características que habían de ser refrendadas por los investigadores posteriores. Finalmente, la labor de Marx fue decisiva para el análisis de las relaciones de clase en el proceso revolucionario, así como por su aportación a la teoría de la contrarrevolución, amén de su interpretación de la dinámica capitalista como fuente de cambio social. A partir de Marx un número de autores y políticos revolucionarios han enriquecido nuestro conocimiento de un modo considerable. Las *Reflexiones sobre la violencia* (1908) de Georges Sorel, *El Estado y la revolución* (1917) de Lenin, y los comentarios sobre la guerra de guerrillas de Mao Tse-tung y Ernesto Guevara, el Che, poseen un valor sociológico que ciertamente va más allá de lo documental.

Las revoluciones son fenómenos “totales” que no dejan ninguna zona de la sociedad fuera de su alcance. La mudanza social viene acompañada de transformaciones en los valores, las leyes, la religión, el poder y la técnica, si bien la nueva sociedad no difiere de un modo absoluto de aquella que la vio nacer. Como Tocqueville mostró, la Francia y Europa postrevolucionarias fueron continuación y en más de un sentido culminación de las tendencias desarrolladas por el mundo del Antiguo Régimen. Marx mismo (para quien la revolución era una verdadera mutación más que una secuencia de cambios) entendió que las épocas anteriores a las revoluciones llevaban siempre en su seno la semilla revolucionaria y la lógica irremisible de su propia destrucción futura. Además de

ser fenómenos totales, las revoluciones son, claro está, características de su propia época histórica. Así, la revolución que tuvo lugar en Egipto durante el reino de Amenhotep IV (1380-1362 a.C.) y que destruyó el poder de la vieja aristocracia de los templos e implantó un monoteísmo universalista, un modo de pensar abstracto en la ley positiva y un arte popular, al tiempo que daba prominencia social a soldados y gentes humildes, fue esencialmente diferente de la revolución democrática ateniense, plasmada en la legislación de Solón (entre el VII y el VI a.C.), que abrió las puertas del poder a las clases medias y creó unas condiciones sin precedentes para el progreso del pensamiento secular y racional. Como quiera, pues, que cada período revolucionario posee ciertas características únicas e irrepetibles, las generalizaciones que siguen se referirán tan sólo a las modernas, es decir, a aquellas que han tenido lugar desde la Revolución Puritana de 1640 en Inglaterra. Esta última puede considerarse de transición, pues en ella se combina la dimensión religiosa con el triunfo del parlamentarismo y de la burguesía.

Las revoluciones modernas tienen lugar cuando concurren un número específico de circunstancias. Si solamente se produce una o varias de ellas diremos que la situación es, a lo sumo, casi revolucionaria, lo cual puede llegar a acarrear un grado notable de disturbios y alteraciones, pero no un cambio revolucionario. Para que ocurra una revolución es menester que estén presentes todos los siguientes factores:

Antagonismo intenso de clases

La concepción popular de la situación revolucionaria siempre ha entrañado un choque entre ricos y pobres, o poseedores y desposeídos. Esto es, naturalmente, una verdad elemental pero, como siempre ocurre, las cosas son menos simples. Ha habido un gran número de revueltas, disturbios y explosiones campesinas o proletarias dirigidas contra una clase privilegiada (o contra un sector de la población, que hace de cabeza de turco, como ha sido el caso frecuente de las comunidades judías) los cuales no han producido cambios revolucionarios, porque las iras de los alzados iban contra el hambre, los impuestos o la opresión política: lo que se intentaba era la restauración de la justicia, es decir, de lo que se consideraba justo por parte de ellos. Normalmente, en estos casos, la revuelta es efímera y va seguida de una fase de pacificación violenta que mantiene el orden anterior. Si cabe, el antagonismo y

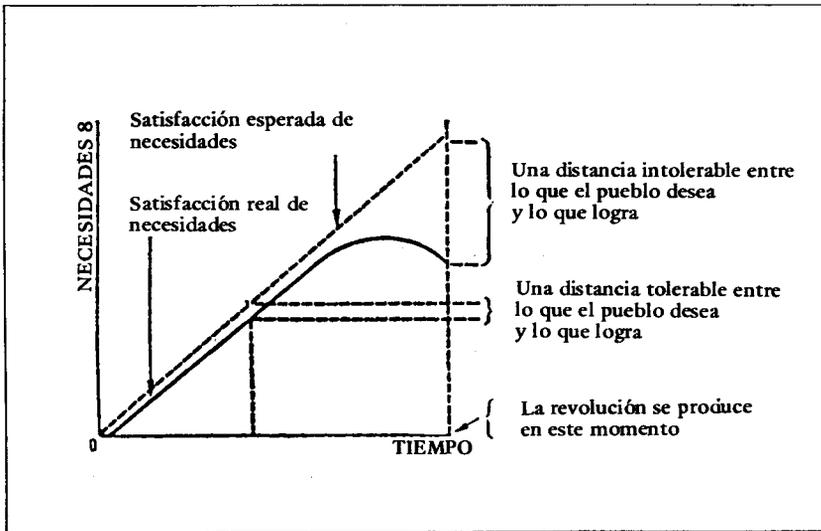
el odio de clase es aún mayor en estas fases posteriores. Mas lo que importa para que una revolución sea posible es la existencia del antagonismo, sobre todo su paso de un estado de latencia a un estado de explicitud entre unas capas de la población cuya aceptación consensual de la autoridad de los poderosos es un impedimento casi insuperable. Así, si la mayoría no pone en entredicho la legitimidad de la autoridad de las clases dominantes (o por lo menos muestra un grado considerable de indiferencia hacia ellas) el proceso revolucionario es imposible. Así, bajo el influjo de las primeras ideas revolucionarias europeas, los intelectuales rusos intentaron hallar apoyo entre el campesinado, sin hallar el menor eco. Y mientras éste permaneció en estado de servidumbre, esclavizado, el sistema zarista no se sintió amenazado. Y es que el genuino antagonismo de clase exige el desarrollo de una aguda conciencia de clase (IV, 3) entre los explotados, así como una pérdida de deferencia hacia la autoridad tradicional. Siempre que ambos elementos han coexistido en combinación, la humanidad ha laborado penosamente bajo los sistemas más opresivos sin lanzarse por el camino de la revolución, salvo en el caso de ciertas revueltas desesperadas y ciegas. Otros elementos deben intervenir para convertir el descontento difuso generado por ciertas formas de dominio en genuina fuerza revolucionaria.

La frustración de las expectativas económicas crecientes

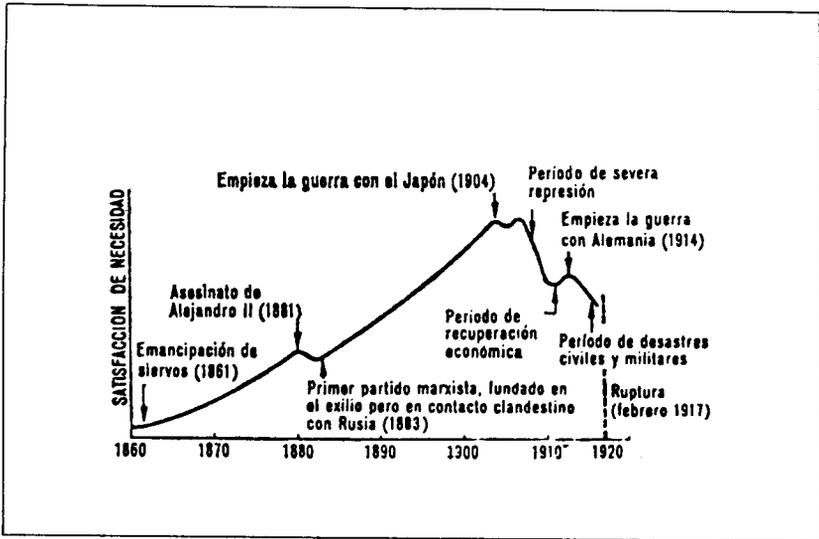
Tanto Marx como Tocqueville insistieron en que no es la mera pobreza lo que desencadena la revolución, sino la percepción de la desigualdad como algo injusto e insoportable. Esto tiene como corolario importante que las revoluciones puedan estallar bajo condiciones de "prosperidad" sin precedentes históricos para la sociedad en cuestión e incluso para sus clases bajas. Como dicen Marx y Engels:

"Una alza notable de los salarios presupone un crecimiento rápido del capital productivo. El crecimiento rápido del capital productivo produce un crecimiento igualmente rápido de riqueza, lujo, necesidades sociales y comodidades. Así, aunque las comodidades de los trabajadores hayan subido, la satisfacción que dan ha caído en comparación con el estado de desarrollo de la sociedad en general. Nuestros deseos y placeres provienen de la sociedad; los medimos, por lo tanto, por la sociedad y no por los objetos mismos que los satisfacen. Y como son de naturaleza social, son relativos".

Cuando las “comodidades de los trabajadores” suben paulatinamente durante un período prolongado de tiempo es de suponer que las expectativas de que haya cada vez mayor prosperidad suban también hasta que ello parezca un rasgo “normal” de vida. Es entonces cuando empieza a materializarse la posibilidad de una revolución. Como dice Tocqueville, “las naciones que han sufrido pacientemente y casi inconscientemente la más abrumadora opresión suelen alzarse en rebelión contra su yugo tan pronto como éste se hace menos pesado”. Combinando esta idea con la contenida en la cita anterior de Marx y Engels, James Davies ha concluido que es posible dar una explicación del cambio revolucionario que se base en la relación que existe entre las expectativas económicas crecientes de una sección importante de la población y las fluctuaciones económicas. Como él dice, “las revoluciones ocurrirán con mayor probabilidad cuando un período prolongado objetivo de desarrollo económico y social vaya seguido de un breve período de aguda depresión”. Davies incluye esta figura para ilustrar su hipótesis:



Esta curva, naturalmente, está simplificada, pero Davies presenta varios casos concretos de revoluciones, revueltas y rebeliones y observa que todas ocurren cuando las expectativas crecientes son frustradas por la marcha de los sucesos (Marx) aunque las condiciones generales sean de mejoría. Para dar un ejemplo, he aquí el diagrama de Davies para la revolución bolchevique:



Una vez más, si otros factores no concurren con estas tendencias económicas y psicológicas, la revolución se hace imposible: un gobierno poderoso, como hemos de ver, puede arreglárselas para superar esta delicada fase de la dinámica de las fluctuaciones a largo y corto plazo. Lo que realmente hace que una situación sea explosiva es que se combinen dos tipos diferentes de expectativas crecientes, las económicas y las de poder y status.

La frustración de las expectativas crecientes de poder y status

El tipo de cambio social que precede al estallido de la revolución entraña el desarrollo de nuevos estratos de gentes dotadas de movilidad ascendente que no pueden hallar un lugar en la sociedad adecuado, según ellos, para su cualificación. La rigidez del mundo social en el que viven los ahoga, de modo que en un momento determinado comienzan a retar al sistema mismo. El rehúso de acceso a rangos elevados de poder e ingresos a aquellos que poseen un rango alto en ciertos terrenos constituye una incongruencia que puede conducir a la violencia. En todo período revolucionario entran en juego discontinuidades y desórdenes de status y poder. Así, la burguesía en la Francia prerrevolucionaria poseía gran parte de la riqueza y hasta cierto influjo en la conducta de los asuntos públicos (como funcionarios), la banca, la industria y el comercio,

pero quedaba excluida del aparato estatal central, del cuerpo de oficiales y de la alta jerarquía eclesiástica. Como quiera que no se hicieron concesiones sustanciales en estos terrenos, mientras que su prosperidad e influjo en los otros iban creciendo, sus representantes se fueron radicalizando incesantemente. La nobilitación de los burgueses, o sus relaciones intermatrimoniales con la nobleza empobrecida, como en el resto de Europa, eran corrientes, pero no tenían la suficiente intensidad como para descartar la alianza final de la alta burguesía con el movimiento revolucionario en sus primeras fases. En contraste con esto, después de la Gloriosa Revolución en Inglaterra (1688) —en realidad la última fase de la revolución comenzada en 1640— los grandes terratenientes y mercaderes burgueses de aquel país consiguieron consolidar la relativa apertura social del sistema político inglés, con lo cual quedaba excluida la posibilidad de cataclismos futuros de la envergadura de las revoluciones francesa o rusa. “Cuando más es capaz una clase social de absorber a los mejores hombres de la clase oprimida, más sólida se hace y más peligroso es su reino”, dijo Marx, observando esta cuestión con la mente del verdadero revolucionario.

Los estratos que notan con mayor intensidad la frustración creada por el sistema social son aquellos que más cerca están de la clase a abatir. El descontento proletario puede ser un factor importante en la pauta general de la revolución, pero en algunas fases decisivas sectores de la pequeña burguesía y los intelectuales se convierten en la punta de lanza revolucionaria. Los revolucionarios más exigentes son aquellos para quienes las recompensas de status y poder están más cerca, y no obstante no son alcanzables. Esta generalización puede extenderse a todas las clases sociales. En situaciones contemporáneas, los técnicos, los expertos y los obreros de “cuello blanco” suelen ser mucho más activos en la exigencia de cambios estructurales de la empresa, participación en la dirección que los obreros y empleados que ocupan lugares inferiores, para quienes la mera reivindicación salarial es a menudo el objetivo más importante. Refiriéndose a la fallida revolución de 1968 en Francia, Alian Touraine ha observado cómo el movimiento obrero de aquellos meses fue inspirado principalmente por los estratos fronterizos, mientras que aquellos obreros manuales que estaban enteramente “encerrados en la condición proletaria” se atuvieron a la petición de pequeñas subidas de salario, es decir, se limitaron a lo que se llama en este terreno el economismo. Así, concluye Touraine, solamente el trabajador especializado hizo la crítica del poder patronal, aparte de los estudiantes y de un número de pequeños parti-

dos radicales, en contraste con una gran masa obrera no especializada, inspirada por los grandes sindicatos y partidos de "izquierda" cuya retórica revolucionaria no debe engañar al analista de estos problemas.

La incapacidad de las clases dominantes

Las clases dominantes (y sus élites en especial) deben ser capaces en tres sentidos distintos tanto para sobrevivir a la amenaza revolucionaria como para neutralizarla. En primer lugar, deben abrir sus filas al reclutamiento de personas de otro origen. Segundo, deben saber adaptarse a las innovaciones técnicas y económicas. En el mundo moderno siempre que se han atrincherado en una política de tradicionalismo y rechazo a la industrialización, no han tardado en perecer. Pero hay ejemplos de lo contrario. Así, cuando las clases altas japonesas se percataron de la futilidad y los peligros de la prolongación legalista del sistema feudal, comenzaron una formidable "revolución" desde arriba dirigida a la transformación de su país en potencia industrial capitalista e imperialista, cosa que ocurrió con suma rapidez a partir de la Restauración Meiji de 1868. La primera nación industrial del mundo, Inglaterra, había visto en su suelo un proceso no totalmente diferente. No obstante, en otros países, como Rusia, España, Hungría y en la misma Alemania, hasta una fecha relativamente tardía, la nobleza se mostró reacia a invertir el producto de sus beneficios agrícolas en las empresas industriales, con lo cual se incrementaron los factores conducentes al enfrentamiento revolucionario.

En tercer lugar, es también esencial que las clases dominantes, y en especial su sector gobernante, muestren una vigorosa capacidad de creación política frente a las condiciones cuasirrevolucionarias. La revolución es poco probable si hay un gobierno eficiente con una política bien definida. En Rusia, ni el gobierno zarista ni el provisional de Kerenski fueron eficientes. (Las políticas confusas y vacilantes del Zar y sus ministros, nunca pudieron compararse con la eficacia de algunas de las organizaciones revolucionarias clandestinas, en especial de la bolchevique). En Cuba, el gobierno del dictador Batista y su desmoralizado ejército eran ineptos en todos los sentidos. Es comprensible que los revolucionarios magnifiquen el tamaño y el poder de sus enemigos, pero su triunfo depende en gran manera de la ineptitud de los hombres en el poder, como Lenin ya indicó. Es esta ineptitud la que puede desencadenar el abandono de la burguesía por el ejército, haciendo

que todo el edificio comience a tambalearse. Como el mismo Lenin añadió, es requisito de toda revolución que el ejército deje de ser leal a las clases dominantes. En los tiempos modernos es dudoso que un alzamiento revolucionario pueda vencer a las fuerzas de las clases media y alta respaldadas por un ejército unido y fiel al gobierno.

Una fracción de las clases dominantes se une al enemigo

Siempre que la defección del ejército no entrañe un golpe que salve el sistema establecido, su falta de lealtad suele ir acompañada por otro tipo de defección: el paso al adversario de segmentos (o estratos enteros) de las clases altas y medias. En 1959 Fidel Castro y sus guerrilleros (muchos de ellos estudiantes y profesionales) se ganaron el respeto y entusiasmo de las clases medias cubanas, hartas de la corrupción del régimen y deseosas de cambios serios. Cromwell se apoyó sobre la burguesía media y gran parte de la alta. En Rusia, el gobierno de Kerenski, que garantizó la libertad política de todos los partidos era, básicamente, un gobierno burgués. Hasta durante las mismas fases siguientes de las revoluciones, las más extremistas, encontramos que abunda el personal de clase media y alta en la nueva jerarquía de poder.

La hostilidad de la comunidad intelectual

Una gran sección de estos grupos que se pasan al enemigo está formado por intelectuales o sus adláteres. Es difícil exagerar su peso en las revoluciones modernas, aunque el asunto es complejo, pues los intelectuales mismos son a menudo las primeras víctimas de la revolución triunfante. Los intelectuales tienden a percibir más penosamente su privación de status, y se sienten doblemente aislados e inútiles bajo el régimen tiránico cuya destrucción desean. Muévense en un mundo de ideas, doctrinas y planes a veces utópicos que están en gran demanda en épocas de efervescencia revolucionaria. Al mismo tiempo, los intelectuales son muy útiles en la tarea de llenar los huecos técnicos dejados por los grupos salientes y en ayudar a otros revolucionarios mucho menos competentes en ciertos terrenos. Trotski, el revolucionario de origen judío cuyo papel fue decisivo en el levantamiento de Petrogrado, y que llegó a ser un gran general, fundador del Ejército Rojo, amén de ser el inspirador de una de las ramas principales del comunismo

contemporáneo, es quizás el ejemplo clásico del intelectual en el poder. La composición social de Jacobinos, Bolcheviques y otros grupos muestra cómo la participación de los intelectuales de izquierda en el poder revolucionario inicial no es marginal. Y sobre un plano más amplio —como creadores de ideologías revolucionarias— su presencia es aún más decisiva.

El mito revolucionario

No hay revolución sin ideología. A la larga las ideologías pueden cristalizar en dogmas manipulados por burócratas y políticos que no guardan sino una profunda antipatía hacia los valores más enaltecidos por la comunidad intelectual: la libertad de pensamiento y la crítica creativa del mundo humano. Cuando esto ocurre las ideas se convierten en lo contrario de lo que en un principio significaban. Así la idea de Darwin de la “sobrevivencia de los más fuertes” y la de Nietzsche del “superhombre” nada tienen que ver con la concepción nazi de la *Herrenrasse*. Ni en el pensamiento de Proudhon, Marx, Engels y Kropotkin había lugar para el nacionalismo, el imperialismo ni los campos de concentración stalinistas. Pero las fuentes intelectuales de aquello que puede llegar a convertirse, andando el tiempo, en una doctrina degradada no puede dejar de existir, en especial durante las primeras fases de la revolución: no hay revolución moderna que no comience con una doctrina, la cual es básicamente un mito en el sentido técnico de la palabra; ello significa que —por muchas simplificaciones de la realidad y aserciones emocionales que contenga— es muy posible, según los casos, que la ideología refleje ciertas “verdades” importantes acerca del mundo social en el que surge.

La ideología revolucionaria es un elemento central de todo el proceso. Peter Calvert no exagera cuando afirma que la producción de energía revolucionaria implica la creación de un centro rival de interpretación ideológica de la situación, y que la eficacia real del aparato revolucionario es, frente a ese hecho, menos importante de lo que parece. Lo que es necesario es que el adoctrinamiento no sólo afecte profundamente a ciertos grupos clave de la población (los cuadros revolucionarios), sino que encuentre un eco notable entre sectores amplios de ella. Los miembros de los gobiernos amenazados suelen ser bastante paranoicos y por lo tanto tienden a no entender este fenómeno. Niegan que grandes sectores de la población puedan poseer visiones hostiles al régimen establecido, y que haya justicia alguna en su causa; si el pueblo adopta una

actitud levantisca o rebelde, se afirma que es un puñado de siniestros conspiradores quienes mueven todo el asunto. No obstante, el estudio de la sociología nos muestra que el cambio histórico no está a la merced de los caprichos de los conspiradores, sino que depende también de fuerzas muy considerables, entre las que descuella la de la ideología. Esta, por lo menos en las decisivas fases iniciales, debe reflejar una formulación históricamente correcta de las aspiraciones, necesidades y frustraciones de sectores clave de la sociedad, es decir, de las clases populares.

La dualidad de poder

La producción de una ideología alternativa válida ante la oficialmente establecida indica que a medida que el proceso revolucionario se acelera, el poder se divide en dos. Lenin subrayó la importancia del fenómeno. Las élites revolucionarias (partidos, soviets, comisiones, clubs políticos, grupos guerrilleros) se apoderan en un momento dado de la dirección de la sección de la población más rebelde (*sans-culottes*, proletarios, campesinos) y niegan legitimidad al poder establecido; así comienza la guerra civil revolucionaria. En algunos casos este proceso puede repetirse al surgir un nuevo centro de poder que reta a su vez al nuevo gobierno que derrocó al primero anteriormente, todo ello en nombre de la "legalidad revolucionaria". Tanto la revolución rusa como la francesa son ejemplos de varios estadios de un movimiento, cada vez más radical hacia la izquierda, seguidos al final por una fase de consolidación hacia el conservadurismo. Ahora bien, en esto último difieren un tanto: el conservadurismo de la reacción de Termidor, que acabó con el gobierno jacobino de Robespierre, dio lugar a una restauración de la gran burguesía y, tras Napoleón, de su alianza con la vieja aristocracia, aunque muchos procesos ya se hicieron irreversibles; en el caso de Rusia, es evidente que el conservadurismo burocrático, y más tarde tecnocrático que va desde Stalin a Breznev, es de otro signo. Los casos más claros de dualidad de poder surgen al estallar la revolución. Los Caballeros y los *Round-heads*, Carlos I y Cromwell, son la encarnación dramática de esta dualidad conflictiva, la viva representación de las fisuras y fuerzas contradictorias que no encuentran otra solución que la que se pueda decidir en el campo de batalla.

Elites y partidos revolucionarios

Uno de los problemas sociológicos interesantes en el estudio de

las revoluciones es establecer si para que de verdad tengan lugar es o no menester la existencia de unas élites y/o partidos que las conduzcan una vez se hayan desencadenado los primeros procesos de la crisis. Dejaré abierta la cuestión de si una revolución puede tener lugar mediante un vasto movimiento más o menos espontáneo o bien necesita, para realizarse, de la guía acertada de ciertas organizaciones de vanguardia que se hagan con el poder y tomen la iniciativa en nombre del pueblo, el proletariado o las clases hasta el momento dominadas. Constaré, en cambio, el hecho empíricamente comprobable de que las minorías revolucionarias altamente organizadas han estado presentes en todas las revoluciones conocidas: los jacobinos, los bolcheviques, el ejército revolucionario cubano, todos ellos responden a estas características.

Es posible que Engels creyera que en el porvenir las revoluciones dejarían de estar guiadas por minorías para convertirse en revoluciones populares, de mayorías, pero no hay duda de que tanto él como Marx estaban persuadidos de la importancia de las minorías dirigentes en las revoluciones hasta entonces conocidas. Según Engels, la mayoría participa en la revolución para beneficio de las nuevas minorías en auge, y a su servicio, creyendo que éstas van a representar sus intereses. No obstante, Engels observa que una vez iniciado el proceso revolucionario “una mitad se declara satisfecha con lo ganado mientras que la otra desea ir más allá aún”, de modo que se inicia así un proceso de radicalización que sólo la reacción antirrevolucionaria consigue parar. En todo caso, la importancia de las minorías revolucionarias, disciplinadas e incansables parece fuera de dudas, por mucho que su identificación ideológica o retórica con “las masas” o alguna gran categoría social como el proletariado sea siempre proclamada por ellas. Ello plantea una serie de problemas serios para quienes quieren preservar el carácter democrático de una revolución, pues existe el peligro de que las minorías institucionalicen su poder y se arroguen toda clase de autoridad, desplazando a otros grupos otrora compañeros de lucha revolucionaria. Por ello, las revoluciones, pese a su indudable fuerza liberadora y bajo ciertas circunstancias, pueden abrir las puertas paradójicamente a ciertas formas de totalitarismo y a una tiranía peor que el régimen derrocado. Mas hay que insistir en que ése no es necesariamente el resultado del proceso revolucionario en todos los casos conocidos.

La situación internacional favorable

A menudo se olvida este factor, por lo elemental. La interven-

ción extranjera es decisiva muchas veces, tanto en favorecer la revolución, como en segarla cuando brote, como en permitir que estalle por omisión. Los modos en que ésta puede ayudar a la revolución son paradójicos. Durante la Revolución Rusa, la intervención extranjera no sólo fue incapaz de parar su desarrollo, sino que exacerbó aún más los ánimos de los revolucionarios y de las fuerzas populares que les apoyaban, radicalizándolos. Años más tarde, el ejército soviético salido de aquella revolución, en 1968, ahogaba otra revolución en Checoslovaquia: una revolución que intentaba establecer un socialismo humano, democrático y libre, sin violencias y esencialmente pluralista. Otra revolución pacífica frustrada por una combinación de factores internos y externos ha sido la chilena, iniciada en 1971 y ahogada por el régimen fascizante y oscurantista de Pinochet. La importancia decisiva de la situación internacional nos la indica el caso portugués, caso intermedio entre revolución y golpe de estado en el que los grupos militares que apoyaron al régimen salazarista y que estaban encargados de mantener por la fuerza de las armas el imperio lusitano se volvieron contra él en nombre de la democracia, pero sólo cuando las guerras coloniales se hicieron insostenibles y la derrota era inminente. El caso portugués de 1974 es un ejemplo claro en el que la participación popular es posterior a un golpe dado por una minoría organizada. También lo es —en lo que se refiere a los límites políticos de las reformas introducidas por los nuevos dirigentes— del peso decisivo de las fuerzas internacionales: Portugal pertenece a un área geopolítica occidental (es miembro de la OTAN) y se halla bajo fuerte presión por parte de los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y su vecino ibérico.

**

Está claro pues que la estasiología o sociología de las revoluciones es una zona de estudio nada sencilla, pero no totalmente ininteligible. Los diez factores que he aislado han sido establecidos con una importante acumulación de pruebas empíricas y apuntan hacia una interpretación futura más sólida del fenómeno revolucionario, aunque no agotan los temas que estudian quienes se interesan por él. Así existen investigaciones sobre el origen social de los revolucionarios, la técnica de la insurrección, la propaganda la conducta de las turbas y varios otros fenómenos. De interés particular es el estudio de los varios períodos en que pueden dividirse los movimientos revolucionarios. Aunque no sea siempre satisfac-

toria, la literatura abunda en todos estos campos. Uno de los problemas para el investigador es el secreto en que se desarrollan los eventos, la destrucción de documentos y la distorsión ideológica. Así por ejemplo, el estudio sociológico de revoluciones tan interesantes como la china y la cubana es aún muy difícil. No obstante es éste un campo de gran fascinación, que parece esconder ciertas verdades básicas acerca de la condición humana en los tiempos modernos, acerca de la incansable búsqueda del paraíso terrestre —aparte de la reivindicación de la justicia más elemental—, pues todas las revoluciones van unidas a la idea del progreso y todas llevan en su seno una cierta visión del Edén.

CONFORMIDAD, DESVIACION Y ANOMIA

La consideración de los diversos aspectos conflictivos de la vida social no debe hacernos olvidar que —salvo casos efímeros de caos pasajero— la sociedad posee una naturaleza sistémica o estructurada. Decimos que la sociedad es un sistema porque sus miembros se ciñen suficientemente a las pautas de conducta de sus instituciones. Una de las bases del acatamiento explícito o tácito de las normas sociales —consuetudinarias o de derecho positivo— es la conformidad social. La *conformidad*, sociológicamente, es quizá más un hecho del comportamiento que una actitud psicológica; esta última sería la identificación, la sumisión, el conformismo, según los casos. La conformidad es simplemente conducta que obedece o encaja en la norma social; puede responder a estas actitudes psicológicas, o puede tener otras causas, pero es un hecho de comportamiento. El soldado que obedece automáticamente al oficial, el ciudadano que se amolda a las reglas de la cortesía, la muchacha que se viste según el modelo de la moda, todos ellos, en diferentes grados y zonas de conducta, mantienen patrones sociales a través de su conformidad. Esta, naturalmente, puede ser “querida”, impuesta por la coacción, o totalmente inconsciente. Este último es el caso del lenguaje que habla una colectividad; a sus miembros ni se les ocurre pensar que su aceptación de un idioma común como plataforma sobre la que comunicar es un acto de conformidad social.

Estrechamente ligada con la conformidad, y confundiendo con ella en gran parte, está el *consenso* social, ya mencionado anteriormente en el contexto del control social. Como dice Shils, el consenso existe cuando los miembros de los grupos se encuentran en un estado de acuerdo afirmativo en materia normativa o

cognitiva, relevante para su interacción mutua, respecto a las personas y roles centrales al sistema y respecto a personas, roles y colectividades externas al sistema. Mas el consenso, añade este autor, entraña también un estado de solidaridad formado por un sentido de identidad común surgido por ligámenes afectivos de características primordiales (étnicas, territoriales, de parentesco), o por una participación en lo sagrado y en la comunidad civil, o en una cultura común. El consenso es algo más profundo que la conformidad, pues cuando existe pone a personas e instituciones en contacto armonioso con los centros del sistema social general.

Pero el consenso completo es imposible, pues la sociedad está siempre en tensión entre esta fuerza cohesiva y las fuerzas centrífugas que resultan de sus propios procesos internos de diferenciación y de su adaptación deficiente al medio ambiente. Los individuos y los grupos que pierden sus ligámenes consensuales con el sistema prevalente pasan a la acción disconforme, se desvían de las normas abiertamente reconocidas como válidas por la comunidad, por la politeya, por la religión predominante. Estamos entonces ante la desviación o conducta desviada. La *desviación* es cualquier tipo de conducta que no encaja en las normas de un sistema social determinado. Es obvio que la desviación cubre una gran gama de conductas posibles; puede ser mínima y tolerada y puede ser totalmente hostil y destructiva para la estructura en cuyo seno se desarrolla. La idea de la desviación social es puramente estadística, pues no existe un modelo fijo al que podamos referirnos para describir lo que es conducta conforme y consensual perfecta. La desviación es una conducta que se aparta de lo que un grupo normalmente espera de la conducta de un subgrupo o individuo. Por lo tanto al hablar de conducta desviada no se emiten juicios morales, sobre todo porque quien se desvía puede hacerlo precisamente por imperativos morales. De hecho, muchos movimientos sociales (intelectuales, religiosos, políticos) han comenzado con una aserción de su propia moralidad frente a la supuesta inmoralidad reinante en su medio ambiente social.

**

La desviación social se comprende y mide mejor dentro del marco de la *anomia*. Discutiremos y presentaremos este fenómeno según el planteamiento de Durkheim, introductor de la noción en sociología, y luego tal como ha sido reexaminado por Merton.

El sentido literal de la palabra griega anomía es el de “ausencia de ley” o norma. En sociología anomía denota, en primer lugar, una situación en la que existe un conflicto de normas, de manera que los individuos no pueden orientar con precisión su conducta. Es decir, que se encuentran en una situación en la que hipotéticamente no hay normas —porque no hay normas precisas. Conflicto de normas significa, pues, *vacío normativo* para quienes se encuentran en medio de él. En tal situación el individuo experimenta psicológicamente la anomía como una confusión moral y mental. Un estudiante, por ejemplo, ha de conducirse en un examen de acuerdo con las normas de su institución educativa y no comunicar con sus compañeros; las normas de su grupo primario de amigos, sin embargo, le exigen que pase información subrepticamente a quienes no saben responder a las preguntas; en ese caso el estudiante se encuentra en una situación anómica, de duda y conflicto, y tiene que violar uno u otro código de conducta. En un suburbio desorganizado, ocupado por inmigrantes, los recién llegados vienen con esquemas mentales de su sociedad rural, y se encuentran con un mundo diferente, cuyas normas no son evidentes de inmediato; la situación es también anómica.

Mas la anomía no acaba aquí, en el mero conflicto de normas. Tanto Durkheim como Merton han subrayado el hecho de que la anomía surge de la discrepancia que existe entre las necesidades del hombre y los medios que le ofrece una sociedad concreta para satisfacerlas. Según este último sociólogo, la crisis anómica surge en el conflicto entre “fines culturales y normas institucionales”. La sociedad yanqui ofrece algún ejemplo muy claro de este conflicto. Según los valores del sistema cultural norteamericano los individuos son socializados en su juventud para que se esfuercen por conseguir el éxito (normalmente ganar mucho dinero). Pero la estructura institucional no permite a la mayoría que acceda a estos fines. La mayoría, irremisiblemente fracasa, y por lo tanto se considera a sí misma como fracasada. Es imposible que cada hijo inteligente y ambicioso de un obrero llegue a ser director de una compañía. Además, parcialmente a causa de la situación social no se traduce en acción de clase, sino en una lucha individualista por el éxito.

Las consecuencias de todo esto pueden quedar reducidas a neurosis y psicosis individuales —tan típicas, por cierto, del mundo moderno—; puede también llegar al llamado por Durkheim suicidio anómico; y puede crear un tipo especial de delincuencia, una conducta desviada que quiere alcanzar los mismos objetivos —el éxito social— por otros caminos. Gran parte de la delincuencia juvenil en

muchos países es anómica. El gangsterismo norteamericano puede ser explicado por la anomía. El hecho de que los italianos sean en él tan prominentes no se debe al mero trasplante a América de las antiguas asociaciones criminales sicilianas, sino muy especialmente a las barreras que el prejuicio social de los protestantes anglosajones había puesto a la movilidad social ascendente de los ciudadanos de origen italiano, que deseaban para sí la misma libertad de acción de que gozaban los demás individuos de raza blanca.

La discrepancia entre fines culturales y medios normales o socialmente aceptados de ascender no es por sí sola causa de anomía. Lo importante, dice Merton, es que la falta de oportunidad ocurra en una sociedad en la que constantemente se predique la igualdad de oportunidades al tiempo que existan fuertes barreras contra la igualdad. Por eso seguramente hay mayor correlación entre pobreza y crimen en los Estados Unidos que en países mucho más pobres, en los que los económicamente débiles son más fatalistas acerca de su situación. En estos últimos la situación puede llegar a ser más revolucionaria, porque el individuo ya sabe de antemano que la movilidad individual no es posible. Pero esto ocurre si en tales sociedades surge una ideología igualitaria al tiempo que se mantiene la estructura tradicional, por ejemplo, semifeudal, como es el caso de algunos países hispanoamericanos.

Los cambios bruscos, como el de la industrialización rápida y desordenada —con sus migraciones internas, su población desarraigada, etc.—, son los que producen índices mayores de anomía en todas las sociedades, sobre todo si no van acompañados de las medidas políticas adecuadas.

DELINCUENCIA

Naturaleza de la delincuencia

La delincuencia es, en general, una de las formas más descolantes de la desviación social. Es posible que un individuo se aparte de la conformidad general y que su conducta desviada sea considerada absurda, peculiar o excéntrica. Pero muy a menudo tal desviación representa una violación de las normas grupales contra la cual el grupo ejerce su sanción punitiva. El acto delictivo de transgresión es el crimen o *delito*. La única manera de definirlo es diciendo que es un acto punible en una situación social dada. Es posible que la ética pueda suministrar un concepto universal y temporal de crimen. Pero en sociología criminal y en criminología,

delito es aquello que castiga un estado, una tribu, una colectividad. Esto no significa que concebamos el crimen arbitrariamente, sino en relación a una estructura social y, sobre todo, a una cultura dada respaldada en un poder. Así, en la Unión Soviética establecer una empresa privada de índole capitalista es un crimen grave, al que se puede imponer la pena capital. Esta misma actividad, en Suiza o en las Islas Filipinas, es perfectamente legítima. En unos lugares la prostitución es un delito, en otros una actividad no del todo honorable, pero nada delictiva.

No sólo la geografía, sino los cambios históricos reflejan la relatividad del delito. En los países asiáticos ha sido inveterada costumbre dar a los funcionarios públicos emolumentos privados. La penetración de la moralidad burocrática occidental ha creado un estado de conciencia de la ilicitud de tal costumbre, hasta ahora favorablemente sancionada por la tradición. En México la “mordida”, o soborno rutinario de funcionarios y autoridades, se aproxima al tipo anterior, pero ha sido siempre condenada —sin demasiado éxito— por los agentes moralizadores: la Iglesia, los partidos revolucionarios, los intelectuales. En tales casos las “desviaciones” son desviaciones de una moral proclamada por grupos concretos que poco pueden hacer contra las costumbres enraizadas en la conciencia colectiva y respaldadas por la estructura económica.

Delincuencia y estructura social

Si la definición del acto delictivo varía de sociedad en sociedad, y aun dentro de cada una de ellas, su frecuencia y tipos responden a ciertas regularidades cuya determinación es objeto de la sociología de la conducta criminal.

Una primera correlación entre estructura social y delincuencia es la que aparece al nivel estratificacional. Cada clase social representa una forma diferente de vida, y el individuo que a ella pertenece se encuentra frente a problemas en cada caso distintos. Nada tiene de sorprendente que la delincuencia legalmente definida encuentre mayores índices entre las clases bajas, pues son ellas las que están a la merced de la penuria causada por el desempleo, las crisis económicas, los sueldos insuficientes. Las clases altas, en cambio, transgreden con menor frecuencia los delitos legales o codificados mientras que cometen con mayor frecuencia desviaciones legalmente no sancionadas. Ciertos tipos de delito necesitan una preparación técnica o educativa especial —como en el caso de la falsificación de moneda— o roles específicos —la malversación

de fondos. Sobre el gangsterismo ya hemos hecho algunas observaciones relacionadas precisamente con la cuestión estratificacional en su aspecto de movilidad social.

No toda la conducta criminal es de tipo utilitario, como ocurre en los casos mencionados. El obrero parado que atraca a un ciudadano impulsado por la necesidad comete un delito para solucionar un problema acuciante (asunto diferente es que la reincidencia y la persecución de la justicia lo conviertan en delincuente habitual). Pero los actos de vandalismo de los "gamberros" españoles, *stilyagi* rusos, o *teddy-boys* y más tarde de los *skin-heads* ingleses, no es utilitario. Se trata de subculturas criminales, como afirma Albert Cohen, cuyo origen es altamente complejo. La conducta hostil y destructiva aparentemente sin objeto de estos grupos está basada en una larga acumulación de frustraciones de toda índole: zonas urbanas deterioradas, alta densidad demográfica, desorganización familiar, fricciones étnicas o interculturales.

La sociología criminal debe adentrarse en todas las demás ramas de la disciplina sociológica para poder alcanzar unos resultados viables; desde la ecología social, para establecer una geografía del crimen, hasta la psicología social, para descubrir las motivaciones del delincuente, pasando por el estudio de las crisis económicas y su incidencia sobre los índices de criminalidad. En realidad, la sociología del delito y la de la desviación social son disciplinas que, pese a su concreción al tratar con los hechos delictivos, son muy poco especiales, pues sus objetos de interés se encuentran en cualquier zona de la realidad social. Lógicamente, son parte del estudio científico del conflicto social.

CONFLICTO GENERACIONAL

Cuando el cambio social es intenso, los conflictos entre adultos y jóvenes se acentúan. Se ha visto cómo en virtud del proceso de socialización cada niño es integrado socialmente según normas, valores y actitudes de sus mayores y, por ende, de su clase, ámbito social y subcultura. Mas si durante su juventud el hombre se va encontrando con un mundo que no responde a las líneas de conducta que le han sido inculcadas, puede caer en un estado de confusión mental anómica que ha de conducirle a una serie de "soluciones" posibles. Psicológicamente, podría responder de modos diversos, que van de la rebelión puramente irracional y sólo antiautoritaria contra los adultos hasta la aceptación de todas las contradicciones que la crisis le presenta, mediante su sumisión y

adaptación táctica y casuística a cada coyuntura; podrá también alcanzar, y ésta es una tercera posibilidad, una crítica racional y coherente de la situación. En general, o bien las posibilidades se encuentran mezcladas en la conducta de los jóvenes, o bien aparecen como etapas de su maduración. En todo caso, nos encontramos con uno de los ejemplos más típicos de desviación social que, dicho sea de paso, nada tiene que ver con nuestro ejemplo anterior, el de la criminalidad. (La identificación de criminalidad y desviación social es una imputación ideológica asaz turbia, y de naturaleza reaccionaria).

Cuando la desviación colectiva de los jóvenes no es comprendida ni aceptada por los adultos y cuando sus agravios y motivaciones son ignorados por las diversas élites sociales, comparece el conflicto social intergeneracional y deja de ser un problema personal o familiar desperdigado para convertirse en movimiento social. Las circunstancias del mundo moderno lo fomentan a menudo. Antaño, sobre todo a causa de la baja tasa de urbanización, los jóvenes no poseían las instituciones ni los lugares de reunión segregados de la vigilancia de sus comunidades locales, donde hoy pasan gran parte de su tiempo juntos. En este sentido, aunque no las únicas, las universidades son instituciones bien características. En su seno, en medios ambientes a ellas allegados, el conflicto intergeneracional ha llegado a ser particularmente intenso, sobre todo a partir del fin de los años 50. Pero es peligroso generalizar, pues en cada sociedad, favorecidos por su nueva proximidad e independencia, los estudiantes han expresado su disensión —o sea, su desviación o rechazo— de una manera distinta. Los cuatro tipos de rebelión que siguen, ni que decir tiene, ni son los únicos posibles ni se encuentran siempre separados. Pueden aparecer juntos durante los mismos sucesos críticos:

1. La rebelión política identificada con las fuerzas de izquierda (a menudo clandestinas) predominantes en un país. En este caso los jóvenes suelen identificar la reparación de sus agravios o reivindicaciones con un sistema de legitimidad política deseada también por otros grupos políticos de su país. Los universitarios que, en varios lugares, han mostrado una oposición incesante a las dictaduras invocando una legalidad republicana se han identificado con una opinión pública democrática extrauniversitaria. Naturalmente, este tipo de rebelión puede comportar una desviación intensa (o escisión) con algunas fuerzas llamadas revolucionarias a las que se acusa de “esclerosis” o “colaboracionismo”. Los partidos comunistas occidentales y los socialdemocráticos, así como los

sindicatos por ellos controlados, son objeto a menudo de tal reproche, a causa de su supuesta integración en el “sistema”.

2. La rebelión política utópica. Acompaña ésta a menudo a la precedente, aunque preconiza una transformación inmediata del mundo mediante la destrucción antiautoritaria de los “instrumentos de opresión”. Como se ha visto durante las revueltas del campus de Berkeley, en California (1964-1966) y París (1968), junto a las proclamaciones de ideología libertaria y las intensas experiencias de efímeras comunas anarquistas durante las “ocupaciones”, surgían *Gemeinschaften* ideales, que si bien eran fines en sí mismas, no eran etapas estratégicas de un plan sólido de largo alcance para la transformación de la sociedad moderna.

3. La rebelión fascista. La desviación social de los jóvenes imputada por las crisis puede canalizarse en ciertos casos en organizaciones de juventud paramilitares, como lo fueron la *Hitlerjugend* o las *Mocidades* portuguesas, manipuladas por el aparato político. Y, en menor escala, vemos cómo en ciertas sociedades pluralistas de clase hay jóvenes que resuelven sus conflictos psicosociales según ideales de obediencia ciega e identificaciones con la extrema derecha, y quienes, sin llegar a integrarse en vastos movimientos, militan en escuadras terroristas (*ultras*), frecuentemente inspiradas por intereses o poderes de “respetable” apariencia. Su política paranoica de resentimiento y frustración a menudo viene determinada por una movilidad social fracasada.

4. La pseudorrebelión de la marginalización. Trátase de una retirada de un mundo que es considerado no sólo hostil sino incapaz de garantizar la salvación moral mediante la acción colectiva contra sus instituciones injustas. El elemento utópico y comunitario es también muy importante en los grupos de esta tendencia, aunque quizá lo más señalado es su creación de una subcultura y estilo distintos. Los *beatniks* y sus herederos, los *hippies*, son característicos en este sentido. Su marginalización —a veces temporal, otras ficticia, pero a menudo considerable— va ligada a una desilusión general del mundo moderno que es definido como enajenado, hedonista, violento y destructivo. La incapacidad de los “liberales” americanos de cambiar la política exterior de su país —donde una izquierda poderosa ha sido históricamente imposible hasta hoy— ha cerrado las puertas a las manifestaciones de rebelión generacional menos místicas y más comprometidas con el mundo como las encontramos, por ejemplo, en España, Italia o Francia. Ello es cierto por lo menos en los jóvenes norteamericanos de las clases medias blancas, durante la

época de la guerra que ha llevado a cabo su gobierno en Indochina.

Aunque ha sido posible hacer referencia a estos fenómenos de conflicto generacional como casos contemporáneos de desviación social, sería groseramente inexacto reducirlos a ese ámbito de la realidad. Las rebeliones generacionales contra el “mundo de los adultos” están ancladas en la estratificación ocupacional y su dinámica y oportunidades, así como en las estructuras de dominación de clase, amén de su conexión con los problemas educativos y profesionales del mundo moderno. Tienen, además, una relación con los conflictos internacionales y con la formación de una cultura sin fronteras. Ello no obstante no deben ser confundidos los jóvenes con una “nueva clase social”, como lo ha hecho a menudo cierta sociología periodística. Los jóvenes en rebelión genuina buscan alianzas y contactos con otros grupos que consideran revolucionarios, o con organizaciones que no se definen según la edad de sus miembros.

**Este libro de terminó de imprimir
en el mes de agosto de 1995
en los Talleres Gráficos de
EDITORA CORRIPIO, C. POR A.
Calle A esq. Central
Zona Industrial de Herrera
Santo Domingo, República Dominicana**

