

IGNACIO MARTIN-BARO

PSICOLOGIA SOCIAL

V

Sistema social: institución, normas y roles

Marginalidad y cultura de la pobreza

El poder social: conformismo, inconformismo y corrupción



Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas
San Salvador, El Salvador
1984

Alicia Meyer.

IGNACIO MARTÍN-BARÓ

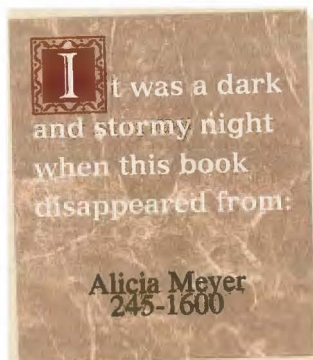
PSICOLOGÍA SOCIAL

V

Sistema social: institución, normas y roles

Marginalidad y cultura de la pobreza

El poder social: conformismo, inconformismo y corrupción



Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
San Salvador, El Salvador
1984

I N D I C E

Capítulo	Página
1. UN DESORDEN ORDENADO	
1. La sociedad como sistema	1
1.1. El enfoque funcionalista	7
1.2. El enfoque conflictivo	26
1.2.1. Relaciones sociales	28
1.2.2. Estructuración social	30
1.2.3. Procesos de cambio	36
1.3. La acción sistémica	37
2. La construcción social de la realidad	46
2.1. Introducción	46
2.2. La producción del orden social	48
2.2.1. Los experimentos de Sherif	52
2.2.2. La génesis de un orden social	56
2.2.3. Dinámica de la formación del orden social	62
2.3. Marginación y dependencia	65
2.3.1. El modelo de la desintegración psicoso- cial	73
2.3.2. El modelo de la dependencia	76
3. La reproducción del orden social	80
3.1. La rutina y sus reglas	81
3.2. La cultura de la pobreza	92
2. EL PODER SOCIAL	
1. La realidad del poder	97
2. La naturaleza del poder	103
2.1. Elementos del poder	104
2.2. Dos paradigmas teóricos sobre el poder	111
2.3. Tipos de poder	116
2.3.1. Una tipología del poder según los re- cursos	116
2.3.2. Una tipología del poder según los efec- tos	120
2.3.3. Una tipología del poder según la rela- ción	124
3. La acción del poder: la dominación social	126
3.1. Naturaleza del conformismo	129
3.2. Modelos de conformismo	139
3.2.1. El conformismo como rasgo de la perso- nalidad	139

3.2.2. El conformismo como producto de la presión grupal	156
3.2.3. El conformismo como desempeño de un rol social	164
3.2.4. El conformismo como un acto rutinario y trivial de obediencia	173
3.3. Conformismo, fatalismo y dominación social	181
4. El rechazo del poder social	191
4.1. Inconformismo, delincuencia y desviación	191
4.2. Enfoques teóricos	195
4.2.1. La desviación social como psicopatología	195
4.2.2. La desviación social como producto de la tensión grupal	197
4.2.3. La desviación social como exigencia cultural	200
4.2.4. La desviación social como pérdida de control	201
4.2.5. Una reflexión crítica	202
4.3. El poder para desviarse socialmente	204
5. El poder corrompe	209
5.1. La voluntad de poder	209
5.1.1. La búsqueda de poder como tendencia neurótica	210
5.1.2. La búsqueda de poder como tendencia normal necesaria	212
5.2. El ejercicio del poder	214

CAPITULO PRIMERO

UN DESORDEN ORDENADO

1. LA SOCIEDAD COMO SISTEMA.

"Ley y orden" ha sido la consigna enarbolada por los movimientos más conservadores en el mundo contemporáneo, el ideal tras el cual se han escudado los intereses sociales dominantes en cada situación para defenderse contra las exigencias de cambio. Richard Nixon justificaba hechos como los de Watergate por la necesidad de mantener la ley y el orden norteamericanos contra la "conspiración izquierdista", mientras en Brasil, Argentina o Guatemala se lanzaban a las calles los "escuadrones de la muerte" para contener la misma conspiración y defender una ley y un orden social traducidos como "propiedad (privada), patria y familia". No hace falta profundizar mucho para descubrir por qué la defensa de la ley y el orden constituye un ideal conservador; lo que en cada caso se pretende defender es una ley y un orden social concretos, aquella organización social reflejada y consagrada por una legislación, que viabiliza los intereses sociales dominantes en cada circunstancia histórica. Por ello, quienes defienden la ley y el orden son los mantenedores del sistema establecido, los beneficiarios principales del llamado status quo, aquellos que sacan más provecho personal y de clase de la situación tal como se encuentra en un momento histórico determinado.

Sin embargo, toda sociedad en cuanto tal tiene un orden, y ello tanto si ese ordenamiento es fruto de una dominación de clases (sea

de la burguesía o del proletariado) como si es la consecuencia de un consenso popular e igualitario; tanto si se trata de un orden dictatorial como de un orden revolucionario. Condición esencial para que exista una sociedad es que se dé una coordinación mínima entre las acciones de las personas y grupos que la componen. Co-ordinación significa precisamente una forma de orden, y no hay modo de eludir la realidad de un ordenamiento colectivo para pensar en una sociedad, ni siquiera en los términos más radicales de un anarquismo a ultranza. Si existe una sociedad es porque se da alguna forma de orden entre sus miembros, un conjunto de regularidades que armoniza sus acciones de modo que el quehacer de cada uno no destruya ni bloquee el producto de la actividad de los demás, sino que más bien lo permita, potencie o complemente. Ese ordenamiento social de las acciones y relaciones queda reflejado normativamente en la ley, como marco regulador máximo de la convivencia en una determinada sociedad, pero también en las múltiples regulaciones, formales e informales, que se dan en todos los ámbitos de la existencia de los diversos grupos sociales. Los individuos se desarrollan en cuanto personas asimilando un orden social a través de los procesos de socialización que les asigna un puesto y les permite lograr una identidad social (ver Martín-Baró, 1983, Cap. 4).

La existencia de un orden es la que da pie al enfoque de la sociedad como un sistema. Etimológicamente, el término sistema proviene del griego "sún-istanai", que significa poner junto. Para los estoicos sistema significaba orden, y con ello hacían referencia a la idea de que todo lo real estaba sometido a una ley y que el pensamiento debía seguir la ley de ese orden sistemático para captar la realidad (ver Ferrater Mora, 1966, pág. 687). Desde la perspectiva de la sociedad como sistema será la naturaleza de su unidad, de su orden, más que el carácter de sus partes o elementos, la que determinará lo que esa sociedad es.

Cabe entonces preguntarse cuál es ese orden en un país como El Salvador, cuál es esa unidad de conjunto hoy puesta en cuestionamiento radical por la insurgencia de los movimientos democráticos y revolucionarios. La pregunta es particularmente interesante por las contradicciones que se dan entre los grupos que luchan desde el poder por "la ley y el orden" salvadoreños (ver Recuadro 1).

Quizá el caso más interesante lo presentan los demócratas cristianos. La Democracia Cristiana es un partido político de corte reformista, inspirado por el personalismo y la doctrina social de la Iglesia católica, y que apela sobre todo a los sectores medios como su base social de apoyo. En El Salvador, la Democracia Cristiana surgió a la vida pública al comienzo de la década de los sesenta, en el espacio abierto por el optimismo industrializante del Mercado Común Centroamericano y los aires reformistas de la "Alianza para el Progreso" (ver Webre, 1979). Los demócratas cristianos, que repetidas veces han sido víctimas de fraudes electorales y acciones represivas por parte de los gobernantes de turno, reconocen que el orden existente en el país es injusto y opresivo, y propugnan su cambio a través de reformas socioeconómicas. Sin embargo, confrontados con las exigencias de un nuevo orden planteadas por las organizaciones populares y revolucionarias, se aferran al orden imperante, al orden anterior, al que defienden incluso con los mismos mecanismos de que ellos han sido víctimas. De hecho, los años de 1980-1982 en que la Democracia Cristiana compartió el poder junto con la Fuerza Armada, constituyen en conjunto el período de la historia salvadoreña en que ha habido, cuantitativa y cualitativamente, más represión contra el pueblo salvadoreño (ver el cuadro de víctimas en Martín-Baró, 1983, pág. 361). Frente a las exigencias de cambio radical, Napoleón Duarte, dirigente demócrata cristiano y Jefe, entonces, de la Junta de Gobierno, reconocía una y otra vez la necesidad de cambios, sí, pero dentro del "orden y la ley" establecidos. ¿Cuál es, entonces ese orden que se con-

RECUADRO 1

EL SISTEMA SOCIAL DE EL SALVADOR

La historia moderna de El Salvador comienza con una taza de café. Una nueva élite de exportadores y banqueros estaban resueltos a hacer de su país el centro cafetalero de Centroamérica, y con la elección de uno de los suyos, el presidente Zaldívar, en 1876, comenzaron en serio. Sobre la base de que ni las comunidades indígenas ni las municipalidades del país estaban haciendo un uso eficiente de sus propiedades comunales, los nacientes magnates cafetaleros presionaron al gobierno para eliminar toda forma de tenencia de la tierra que no fuera privada. El gobernador del Departamento de San Vicente escribió en 1879: "La mayoría de estos agricultores no desean cambiar su modo de vida o progresar, debido a sus costumbres profundamente arraigadas, su carencia de recursos financieros y su desconocimiento de las grandes ventajas del cultivo de café."

Poco tiempo después, en 1881, el gobierno sencillamente decretó que las tierras comunales, que habían perdurado durante y después de la colonia, dejarían de existir. Aprobó la legislación para controlar y reclutar a los despojados para el trabajo en las fincas de café, designó jueces agrarios que llevaban lista de los que trabajaban cada día en las propiedades, y ordenó su captura si ellos salían antes de completar sus tareas.

Nuevas leyes permitían a los terratenientes expulsar a los pobladores, obligándolos a alquilar la tierra o andar errantes faltos de ella. En la mayoría de propiedades, los patrones conservaron a unos pocos trabajadores -colonos- para cuidar las fincas entre una cosecha y otra, algunas veces por un salario, y otras a cambio de alojamiento y la comida.

(RECUADRO 1, 2.)

Pero un cambio tan radical en un tiempo tan corto trafa consigo el riesgo de un levantamiento. Revueltas de campesinos surgieron súbitamente en 1880, 1885 y 1898. Para asegurar su control, los señores del café urgieron la creación de un ejército. En 1900 se abrió una escuela para entrenamiento militar. En 1912, el gobierno creó una fuerza de seguridad especial, destinada exclusivamente a mantener el orden y hacer cumplir la ley de los patrones en las áreas rurales; este cuerpo es la actual Guardia Nacional.

Sacado de Armstrong y Shenk, 1983,
págs. 16-17.

dena y al mismo tiempo se lucha por mantener, se critica y se utiliza, se considera inadecuado pero no se permite cambiar?

La respuesta puede variar de manera significativa según la perspectiva que se adopte. Hablar de un sistema es hablar de una totalidad, de una unidad de sentido, y llegar a definir un todo supone organizar los datos pertinentes y realizar una interpretación. Ahora bien, según se privilegie unos datos u otros, según se les jerarquice y valore, así será la interpretación. De ahí la importancia de los criterios teóricos que determinan qué datos son importantes y cuáles son secundarios. Pocas veces la psicología social se ha preguntado acerca del sistema social en cuyo marco y desde cuyos determinismos se produce el comportamiento de personas y grupos, y, con raras excepciones, el enfoque adoptado en esos casos ha sido el del estructuralismo funcional. La perspectiva funcionalista enfatiza la armonía y el equilibrio en todo ordenamiento social -valga la redundancia-, lo cual ha llevado a una comprensión del sistema social desde su formalidad reguladora. La aceptación casi connatural y con frecuencia implícita de este modelo ha agudizado sus limitaciones y deficiencias, bloqueando a la psicología social la comprensión de importantes problemas. Esto no significa que la perspectiva funcionalista no tenga aportes valiosos; pero, cuando menos, debe contraponerse a otras posibles perspectivas sobre los sistemas sociales. En concreto, hay otro tipo de enfoques que enfatizan no el orden, sino el desorden del ordenamiento social, lo que lleva a una comprensión del sistema social desde su materialidad conflictiva. Este enfoque no ha sido casi desarrollado en psicología social, por lo que cuenta con muy poco bagaje, sobre todo de material empírico. Aquí, trataremos de examinar ambos enfoques y de contrastar las imágenes de El Salvador como sistema a que se llega desde una y otra perspectiva.

Cabe preguntarse si el tema de este capítulo no concierne más a la sociología que a la psicología social. Si nuestro objetivo fuera

realizar un análisis sobre las concepciones de sistema social y su aplicación al caso de El Salvador u otro país, estaríamos efectivamente en el ámbito de la sociología. Sin embargo, nuestro interés por el concepto de sistema social está orientado a lograr una mejor comprensión de la acción de personas y grupos, que necesariamente son miembros de algún sistema social -y éste sí es el ámbito propio de la psicología social. Nuestro análisis intenta comprender un poco mejor esa realidad total que llamamos el sistema social de El Salvador a fin de comprender más a fondo el ser y el quehacer "ordenado" de los salvadoreños. En este sentido, las raíces sistémicas (es decir, ligadas a un sistema) del comportamiento de las personas, los intereses sociales que condicionan y dirigen su actividad cotidiana, aparecen con tanta mayor claridad cuanto mejor se entiende la naturaleza y características de la sociedad como un todo de sentido y, en concreto, cuanto más se conoce sobre cada totalidad de orden que es un sistema social histórico.

1.1. El enfoque funcionalista.

Si observamos la vida de un batallón de soldados en un cuartel veremos que existen muy pocas diferencias entre lo que hacen y, casi se podría decir, entre lo que son. La similitud empieza por alguna de sus características personales más básicas: se trata de hombres jóvenes, más bien sanos y fuertes, de origen muy humilde y, con toda probabilidad, con raíces campesinas. Todos visten igual, comen igual y son tratados de la misma manera; todos tienen que hacer los mismos ejercicios, realizar las mismas tareas, ejecutar las mismas órdenes y hasta esforzarse por eliminar cualquier peculiaridad en su forma de andar, de hablar e incluso de pensar. Si, tras observar la vida en un cuartel, dirigimos nuestra mirada hacia la actividad en una oficina pública, nos llamará la atención tanto la diversidad de gentes que allí se encuentran como el hecho de que cada persona parece sumergida en una actividad distinta; hay jóvenes y viejos, hay hombres y mujeres;

hay quienes limpian, quienes escriben a máquina, quienes preguntan y quienes responde, quienes se encierran en oficinas o quienes gastan su tiempo en reuniones. Cada cual parece ir por su lado, y es difícil encontrar dos personas que se parezcan en algo... a no ser en la forma parsimoniosa con que realizan casi todo.

Para Emile Durkheim (1893/1964), el sociólogo francés, estaríamos ante un ejemplo característico de dos sistemas sociales diferentes: el uno basado en la indiferenciación personal y laboral, el otro en la diferenciación de las personas y en la división social del trabajo. En un caso, la vinculación social, la unidad del sistema se debería a los elementos de igualdad; los soldados del cuartel estarían ligados entre sí por una solidaridad mecánica, que les lleva a compartir preocupaciones y trabajos, penas y alegrías. En el otro, la vinculación social, la unidad del sistema se debería precisamente a la diferencia y complementariedad de las personas que trabajan en la oficina pública; es la diversidad de funciones la que vincula con una solidaridad orgánica a unos empleados con otros, ya que se necesitan entre sí para poder realizar sus tareas.

El ejemplo tiene límites, no por obvios menos importantes. Los soldados, además de estar vinculados orgánica y no mecánicamente con oficiales militares, tienen que especializarse y cumplir diversas funciones, tanto más significativas y complementarias entre sí cuanto más eficaz se quiera hacer a un ejército. Por su parte, difícilmente funcionarán en forma adecuada los diversos empleados en una oficina si no comparten un mínimo de objetivos, valores, normas de trabajo e incluso de motivaciones colectivas. Cualquier organización moderna necesita que se den elementos de similitud y de diferenciación, de solidaridad mecánica y de solidaridad orgánica entre sus miembros. Con todo, la idea fundamental que late en la concepción de Durkheim es que, a medida que crece un grupo humano, se produce una mayor diferenciación social del trabajo, pero esta división, en lugar de separar a las personas,

las vuelve más dependientes entre sí. Como las células de un organismo viviente, las personas al interior de una sociedad necesitan unas de otras tanto más cuanto más dependa la respectiva satisfacción de lo que hagan los demás.

La idea de comparar a la sociedad con un organismo viviente no es nueva. Probablemente el primero en utilizarla en sociología moderna fue Herbert Spencer, un sociólogo inglés del siglo XIX en quien se encuentran ya los principales conceptos del funcionalismo contemporáneo. Para Spencer (1972), cualquier tipo de evolución sigue el mismo proceso que conduce de una homogeneidad caótica hacia una ordenada heterogeneidad, mediante una creciente diferenciación y complejidad de los organismos. En concreto, Spencer (1972, pág. 57) cree que hay cuatro puntos en los que las sociedades se asemejan evolutivamente a los organismos vivientes:

- (1) comienzan como pequeños agregados y van aumentando en tamaño; de hecho, la evolución social es desencadenada por el aumento de la población;
- (2) a medida que crecen, las sociedades van pasando de la simplicidad a la complejidad estructural;
- (3) aunque al principio las partes son prácticamente independientes, a medida que crecen se van volviendo más y más interdependientes, hasta el punto de que la actividad y vida de cada parte es sólo posible por la actividad y vida de las demás;
- (4) "la vida y desarrollo de una sociedad es independiente y mucho más larga que la vida y desarrollo de cualquiera de sus componentes".

Spencer considera, en consecuencia, que la realidad social no estriba en la suma de las partes que la constituyen, sino que su peculiaridad como totalidad es distinta de las características propias de sus componentes (Spencer, 1972, págs.134-135). En ello reside el principal paralelismo de la sociedad con los organismos vivientes, aunque

ningún organismo, animal o vegetal, pueda compararse con "el organismo social" (ver Recuadro 2).

La imagen del organismo viviente como un sistema no sólo se ha aplicado a la realidad social, sino que se ha propuesto como una verdadera cosmovisión científica para la comprensión de todos los fenómenos en lo que se ha dado en llamar la teoría general de sistemas (ver Buckley, 1967). La moderna cibernética, sobre todo con su concepción de autocontrol a través de la "retroalimentación" ("feedback"), ha ejercido un importante influjo en la formulación de este modelo. Según Ludwig von Bertalanffy (1976), la teoría general de sistemas se caracteriza por tres puntos esenciales:

- (a) considera que la complejidad de los fenómenos no puede ser reducida a las características parciales; los fenómenos constituyen siempre una totalidad, y es el todo el que define el carácter de los elementos individuales como partes;
- (b) mientras los paradigmas científicos tradicionales sólo permiten estudiar los fenómenos en una relación de causalidad entre dos o tres variables, la teoría general de sistemas asume que los fenómenos son producto de múltiples causas, y que los elementos de una totalidad o sistema están relacionados entre sí no en forma lineal, sino en una intercausalidad compleja y múltiple;
- (c) el carácter fundamental de un sistema es su organización, y ese orden unitario tiende a mantenerse en la totalidad a pesar de los cambios parciales; en este sentido, se suele hablar de una tendencia hacia el equilibrio sistémico (del sistema), que se identifica como el mantenimiento del orden o identidad del todo.

Quizás el teórico contemporáneo sobre el sistema social más influyente haya sido el norteamericano Talcott Parsons. El pensamiento a lo grandioso y el estilo retorcido de Parsons han despertado ataques

RECUADRO 2

LA SOCIEDAD COMO SISTEMA

Al asumir que la sociedad es como una criatura viva, no sugiere que necesitamos identificar los equivalentes sociales de piernas, ojos, oídos, etc., puesto que la analogía no ha sido extraída de este modo. Lo que exige que consideremos la sociedad y el organismo como seres similares es el hecho de que ambos se enfrentan, y de algún modo resuelven, el problema de la supervivencia.

El cuerpo viviente es un sistema. Está compuesto de un número de partes distinguibles, pero estas partes están interrelacionadas con otras; así si una de ellas cambia, las otras partes serán afectadas también y cambiarán su respuesta... Estas partes están interconexionadas porque cada una tiene un rol particular que desempeñar dentro de la organización del cuerpo como una totalidad.

El cuerpo es un sistema abierto y adaptado, que toma la información, comida, energía y similares del entorno externo y es capaz de adaptarse a los cambios en este entorno... Las diversas partes del cuerpo pueden funcionar para mantener vivo todo el organismo, cambiando los medios por los cuales se adapta y compensa los cambios en el entorno, que pueden de otro modo amenazar la supervivencia continuada.

En su forma más simple, la doctrina funcionalista en sociología nos aconseja tomar posesión de estas ideas de la biología y considerar la sociedad como un sistema abierto y adaptativo, cuyas diferentes partes pueden funcionar para mantenerlo unido y sin cambios.

Peter Worsley, 1979, págs. 377-378.

furibundos en unos y fidelidades casi místicas en otros (ver Mills, 1961). su cosmovisión conservadora ha servido de armazón ideológica para el orden social del capitalismo contemporáneo. Resulta significativo el que Parsons, que comenzó la elaboración de su sistema como un intento por superar los defectos de la alternativa entre positivismo e idealismo en ciencias sociales, terminara articulando una nueva versión de la concepción hobbesiana del hombre, transmutando a Leviatán en un omnipotente "control social" que canalizaría en forma ordenada la destructividad potencial de los seres humanos para sí mismos y los demás (ver Dawe, 1978, págs. 400-408).

Parsons piensa que el sistema social es apenas una parte del sistema general de la acción, es decir, un aspecto del comportamiento humano (Parsons, 1951; 1968; 1977). La acción es definida como aquellas estructuras y procesos mediante los cuales los seres humanos conciben intenciones simbólicas y tratan de realizarlas en situaciones concretas, también simbólicas. Según Parsons, cuatro son los elementos esenciales de la acción, que se combinan en la unidad básica de cada acto: el agente o actor, los fines, una situación y las normas (Parsons, 1968, pág. 82). El análisis del comportamiento humano debe comenzar con el agente de la acción y el sentido subjetivo que concede a su acto, ya que cada actor orienta su comportamiento hacia la obtención de fines o estados futuros. Para ello, el actor tiene que controlar o adaptarse a las condiciones objetivas que le vienen impuestas por la situación en que se encuentra, lo que limita sus posibilidades; sin embargo, la situación le ofrece también unos recursos que le permiten perseguir sus fines. Finalmente, es la "orientación normativa" la que le indica qué medios debe elegir y cómo utilizarlos para la consecución de sus objetivos ideales.

Toda acción tiene lugar en unos medios ambientales. Estos ambientes son, ante todo, otros sistemas de acción, es decir, los comporta-

mientos significativos de otros seres humanos. Pero hay dos ambientes no activos: el mundo físico-orgánico, que incluye los aspectos no simbólicos del cuerpo humano, y la "realidad última", concepto con el cual Parsons se refiere a la tendencia de las sociedades a manejar simbólicamente las incertidumbres y tragedias que ponen en cuestión la existencia humana y el ordenamiento social. Los sistemas de acción tienden evolutivamente hacia su diferenciación, es decir, el comportamiento humano tiende a presentar cuatro aspectos distintos, simbólicamente organizados: "(1) una búsqueda de satisfacciones psíquicas, (2) un interés en descodificar sentidos simbólicos, (3) una necesidad de adaptarse al medio físico-orgánico, y (4) un intento por relacionarse con otros miembros de la especie humana" (Toby, 1977, pág. 4).

Frente a todo determinismo, Parsons se esfuerza por subrayar el papel generador de la persona. "El hombre es una criatura activa, creadora, evaluativa" (citado por Dawe, 1978, pág. 401), que actúa sobre la realidad a fin de moldearla o transformarla de acuerdo a sus ideales. Ahora bien, este hombre activo y creativo de Parsons resulta no serlo tanto a la hora de su acción concreta; porque su acto es de hecho guiado por los valores y configurado por las normas. Pero los valores y las normas no son algo que quede al arbitrio de cada individuo o frente a lo cual quepan opciones; por el contrario, cada individuo debe aceptar aquellos valores establecidos que caracterizan a la comunidad social de la que forma parte. Mediante el proceso de socialización, el individuo introyecta el sistema común de valores de su sociedad; los valores no son así un esquema extrínseco, frente al cual el individuo tenga la posibilidad de optar libremente, sino que llega a ser constitutivo esencial de su propia personalidad. El individuo no actúa constreñido desde fuera, sino a partir de la obligación moral interiorizada, con lo que se suprime incluso la distancia crítica que posibilita la diferencia entre quien exige y el exigido.

Tanto en el sistema general de acción como en el sistema social, los valores juegan un papel predominante. Los valores centrales, aquellos que constituyen el núcleo del sistema cultural de una sociedad, son para Parsons la fuente última de autoridad moral que impone el sentido fundamental de la existencia y, por consiguiente, un orden a los miembros de esa sociedad. Son también esos mismos valores centrales los que fijan las normas que regulan los comportamientos específicos que permiten satisfacer las necesidades de los individuos o colectividades y las formas como cada actor ha de realizar sus funciones sociales. Por ello, para Parsons la jerarquía de control en el sistema general de la acción está encabezada por el sistema cultural, al cual siguen en su orden el sistema social, la personalidad y el organismo conductual (ver Figura 1). De igual forma, es el subsistema de la cultura el que dirige jerárquicamente el funcionamiento del sistema social. Por el contrario la jerarquía de condicionamiento, tanto en el sistema general de la acción como en el sistema social, sigue la dirección inversa, comenzando por las limitaciones y exigencias del ambiente físico-orgánico.

Son cuatro los aspectos que tiene que satisfacer todo sistema: la adaptación (A), el logro de objetivos (G), la integración (I), y la "latencia" o mantenimiento de los esquemas axiológicos institucionalizados (L). Por eso, para referirse a la concepción sistémica de Parsons suele hablarse del esquema "AGIL". Veamos estos cuatro aspectos, correspondientes a las cuatro funciones que, según Parsons, todo sistema tiene que atender para lograr su supervivencia y reproducción.

(a) La adaptación.

Todo sistema tiene que enfrentar la realidad del medio ambiente físico y orgánico en que se encuentra. El medio tiene unas determinadas características; por ejemplo, un clima, una vegetación, una fauna. De este modo, el medio ofrece unas posibilidades, pero impone también unas exigencias y limitaciones. Para sobrevivir, las personas necesitan tomar en cuenta las características de su medio ambiente, ya que

no es lo mismo vivir en Alaska que en las selvas amazónicas; adaptarse exigirá buscar las formas adecuadas de alimentarse o protegerse de los rigores del clima en uno y otro medio.

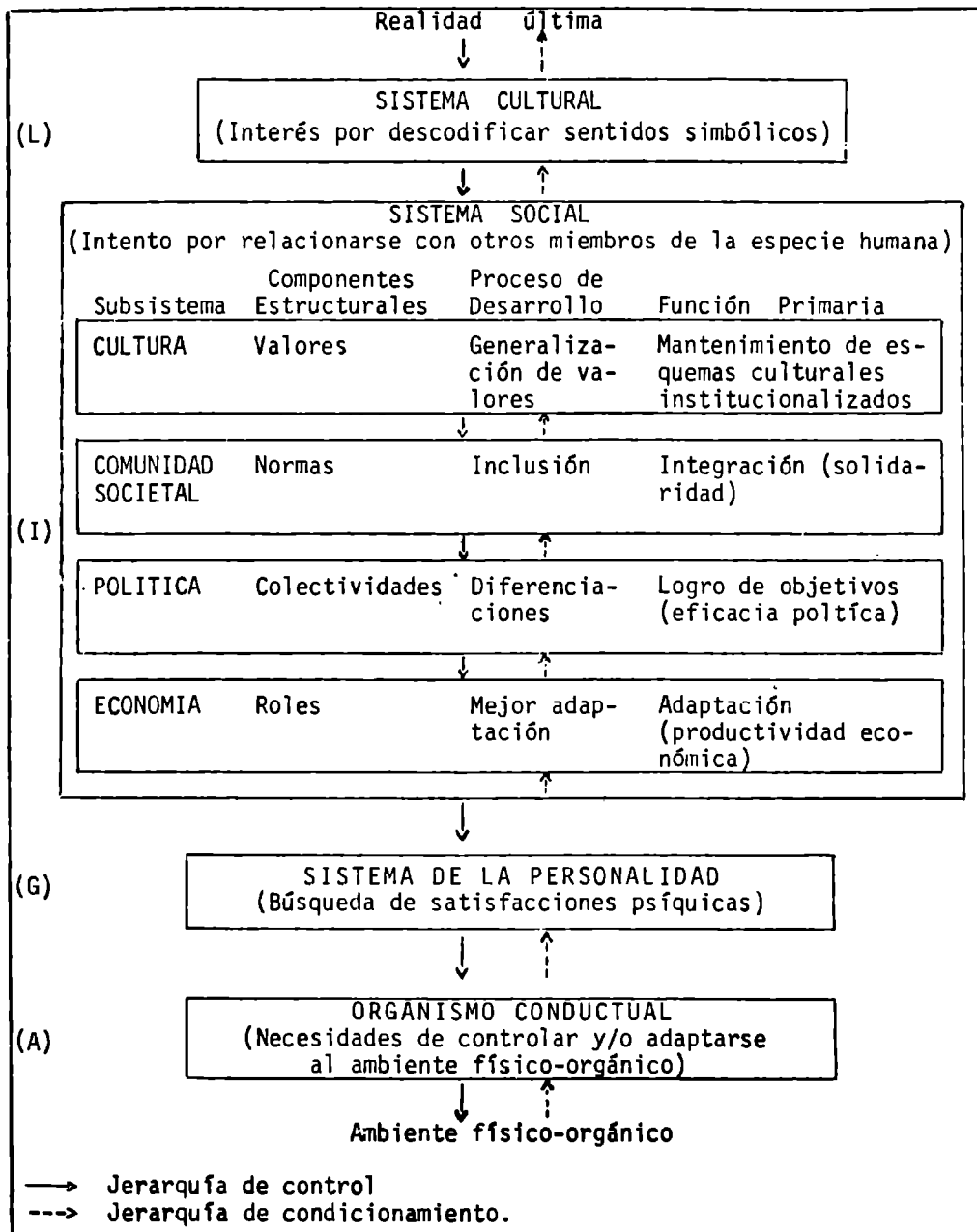
Al interior de un sistema social, los procesos relativos al control del medio ambiente o a la adaptación del individuo a él constituyen el subsistema económico. La economía es aquel aspecto del sistema social cuya función consiste en desarrollar las tecnologías que permitan responder a las necesidades de adaptación de los individuos y grupos. Las personas pueden desempeñar un papel económico, para lo cual tienen que adquirir un entrenamiento, desarrollar unas habilidades, aprender unas técnicas. En esto consisten los roles: en aquel conjunto de actos realizados por los individuos en cuanto ocupantes de diversas posiciones en el sistema social con el fin de lograr diferentes objetivos de adaptación de acuerdo a los valores institucionales del sistema. Ahora bien, la fijación de esos objetivos no es competencia de la economía, sino del subsistema inmediatamente superior, la política.

(b) El logro de objetivos.

Aunque cada individuo busca su propia satisfacción y la realización de sus deseos personales, los objetivos individuales deben estar integrados en el contexto más amplio de la búsqueda social de los objetivos colectivos. Para Parsons, todo sistema tiende a lograr unos objetivos que no se identifican con la simple supervivencia, sino que constituyen la concreción de los valores de una sociedad. Sin duda, el logro de objetivos comunes exige que el sistema social desarrolle sus capacidades, su competencia, pero exige también que se coordinen los esfuerzos particulares y que se racionalice la utilización de los recursos obtenidos por el sistema económico. Este ordenamiento pertenece al subsistema político.

La política es aquel aspecto del sistema social cuya función consiste en tomar las decisiones que relacionan los fines individua-

FIGURA 1
EL SISTEMA DE ACCION SEGUN PARSONS



les con los objetivos colectivos, y que coordinan a los miembros de una sociedad con vistas a lograr esos objetivos en la forma más efectiva posible. La política supone que el sistema social tiene control sobre sus miembros y, por consiguiente, supone que los objetivos individuales son congruentes con los objetivos colectivos. De ahí la necesidad de la socialización, mediante la cual los miembros de un sistema van asumiendo los diferentes roles que dan respuesta funcional a las necesidades del sistema mismo. Ahora bien, la integración de los miembros al sistema social corresponde al subsistema inmediatamente superior a la política, la "comunidad societal".

(c) La integración.

Todo sistema social necesita, según Parsons, unos criterios que establezcan la pertenencia, la ubicación, los derechos y las obligaciones de cada cual. En otras palabras, cada sistema social requiere una estructura de relaciones, de acuerdo con un orden normativo, que defina quién es y quién no es miembro del sistema, qué lugar debe ocupar cada cual y cuáles son, por consiguiente, sus derechos y sus obligaciones. La comunidad societal es aquel aspecto del sistema social cuya función consiste en la integración de los individuos al sistema, propiciando la solidaridad entre todos los miembros como un objetivo esencial de la colectividad. La estructura de integración está constituida por los sistemas de parentesco y de estratificación, que diferencian a los miembros del sistema, separándolos y uniéndolos al mismo tiempo.

Es importante subrayar que, según la concepción de Parsons, el componente estructural de la comunidad societal es la norma. En otras palabras, es el orden normativo el que define a un individuo como miembro de un sistema social. Las normas son, por consiguiente, las regulaciones específicas que dan concreción a los valores de una sociedad, determinando las acciones adecuadas y las formas aceptables

de esas acciones al interior del sistema social. Los roles no son, en cada caso, más que un conjunto de normas acerca del proceder de un miembro del sistema social en una determinada posición, "lo que hace el actor en sus relaciones con los demás en el contexto de su significación funcional para el sistema social" (Parsons, 1951, pág. 25). El rol "es el punto primario de articulación directa entre la personalidad del individuo y la estructura del sistema social" (Parsons, 1967, pág. 11). Los sistemas sociales no son sino un conjunto de roles conectados entre sí. Pero esto significa que, al interior del sistema social, el actor no es propiamente la persona, sino el ocupante de un rol social, y que son los roles los que definen, a través del proceso de socialización, no sólo la conducta, sino la identidad de los individuos. Así, la unidad de análisis básica en la concepción de Parsons no va a ser en última instancia el acto, sino el rol de acuerdo al status. Y lo que son los roles y, por tanto, las normas, depende de los valores del sistema (ver Recuadro 3).

(d) El mantenimiento de esquemas.

La cultura constituye aquel aspecto del sistema social cuya función principal consiste en conservar los valores y esquemas axiológicos institucionalizados. Se trata de un conjunto de simbolismos con su correspondiente código, así como las condiciones de su utilización, mantenimiento y cambio. Son sus valores centrales los que definen fundamentalmente la identidad de un sistema social, y los que justifican y dan legitimidad tanto a las normas que regulan las relaciones entre sus miembros como los roles mediante los que se ejecutan las funciones exigidas por el sistema.

La idea fundamental de Parsons es que, en última instancia, un sistema social, es decir, un determinado ordenamiento de las relaciones entre los miembros de un grupo humano, se basa en la existencia de un sistema común de valores compartido, aunque independiente de los actores humanos. Este sistema axiológico precede a cada individuo, que

RECUADRO 3 EL ROL SOCIAL COMO UNIDAD-FUNCIONAL

Un rol convencional constituye una pauta prescrita de la conducta que se espera de una persona en una situación dada en virtud de la posición que ocupa en la interacción del caso -tales serán los roles de padre en una familia, de centro delantero en un equipo de fútbol o de pasajero en un ómnibus-. El concepto se refiere a los modos en que las normas del grupo se aplican a cada uno de los participantes.

No es posible definir los roles sólo en función de una pauta establecida de conducta esperada, sino como un patrón de pretensiones y obligaciones recíprocas. Una obligación es lo que se siente uno forzado a hacer en virtud del papel que está desempeñando. Pero cada persona que asume un rol tiene también derechos respecto a los otros participantes. Un derecho consiste en las cosas que la persona espera que los otros hagan en su beneficio, también en este caso en virtud de la transacción que los vincula.

Desempeñar un rol consiste en vivir según las obligaciones del rol que uno asuma e insistir en que otros satisfagan los derechos correspondientes. La asunción del rol constituye una parte importante de su desempeño. El desempeño del rol se refiere a la organización de la conducta de acuerdo con las normas del grupo; la asunción del rol se refiere a imaginar cómo es visto uno desde el punto de vista de otra persona.

Donde la acción concertada se caracteriza por un alto grado de formalización, los roles componentes son impersonales. Los derechos y obligaciones recíprocas siguen siendo las mismas independientemente de quiénes sean los actores particulares. Pero

RECUADRO 3, 2.)

en una sociedad en proceso de cambio hay muchos roles que están sólo vagamente definidos.

Extractado de Tamotsu Shibutani, 1971,
págs. 52-59.

debe ser socializado a él antes de poder actuar. Precisamente los valores definen lo que hay que buscar con la acción -los objetivos deseables- y cómo hay que buscarlo. En otras palabras, los valores constituyen la expresión de lo bueno y deseable en un sistema social. Todo sistema social dispone de una interpretación de los aspectos más importantes para su existencia como sistema. Así, cualquier sociedad, desde la más primitiva hasta la más avanzada, tiene una interpretación de lo que es el mundo, la naturaleza humana, o puntos cruciales de la existencia como el nacimiento y la muerte, el amor y la guerra. Parsons mantiene que los valores de una sociedad tienden a volverse tanto más operativos cuanto más connaturalmente son interiorizados por los miembros de la sociedad, es decir, cuanto más pierden su carácter constrictivo externo y se vuelven parte de la conciencia de las personas.

Para el enfoque funcionalista de sistemas, el consenso axiológico y la consiguiente estabilidad del ordenamiento normativo son el estado normal de un sistema social. El conflicto constituye una situación anormal, que denota un mal funcionamiento del orden social. Estabilidad no quiere decir inmovilidad. De hecho, los sistemas sociales estarían en permanente "cambio", ya que se trata de organismos vivos. Los cambios pueden producirse por crecimiento de fuerzas internas, o

por alteraciones en los medios ambientes, que obligan al sistema a cambiar para lograr una nueva adaptación y así sobrevivir. Parsons ha desarrollado la concepción de la "diferenciación social progresiva", que supone una creciente especialización funcional de las sociedades: cada uno de los subsistemas se va haciendo más complejo y se va diferenciando en partes especializadas, cada una de las cuales atendiendo a una función distinta. Por tanto, el cambio sería un proceso de evolución gradual. Sin embargo, la diferenciación puede ocasionar desajustes temporales en un momento dado, lo que lleva a tensiones, disturbios y conflictos sociales.

Es importante subrayar, finalmente, que la mayor parte de los sistemas sociales no son sociedades, sino subsistemas de una sociedad. Para Parsons, la sociedad es un tipo especial de sistema social, que se caracteriza por el nivel más elevado de autosuficiencia con respecto a sus ambientes (ver Toby, 1977, pág. 6-8). Sistema social es una escuela, un club deportivo, los habitantes de una colonia urbana, una familia, un cuartel o los pasajeros de un avión (ver Anderson y Carter, 1974).

En un estudio realizado en 1978 con Aída Herrera, analizamos un mesón de San Salvador como sistema social (ver Herrera y Martín-Baró, 1978). Nuestro objetivo consistía en lograr una comprensión más profunda de ese pequeño mundo habitacional que es el mesón, a fin de detectar aquellos factores que obstaculizarían y aquellos que facilitarían un eventual proceso de transformación -en concreto, el cambio de una situación de inquilinato a una situación de condominio. El mesón es un tipo de vivienda colectiva, sin servicios individuales, que se suele encontrar en los antiguos centros de las principales ciudades de El Salvador, al convertirse las casas viejas de las familias adineradas en viviendas multifamiliares. En su estructura actual, el mesón suele constar de "uno o dos cuartos por familia, desarrollados alrededor de un patio central para usos múltiples de servicios y/o un corre-

dor que da acceso a las habitaciones, y que funciona como área social y de servicios de cada vivienda" (Murillo, 1974, pág. 381). Al examinar los roles al interior del sistema del mesón, no fue ninguna sorpresa encontrar que los principales eran el de "mesonera" o administradora del mesón, y el de inquilino. Las normas principales establecían los derechos y deberes de los moradores del mesón, desde el pago del arrendamiento hasta las visitas que podían hacerse o recibirse y la utilización de los servicios comunes. Estas normas establecían una clara jerarquía, donde la cabeza estaba funcionalmente identificada con la mesonera. La sumisión a la mesonera constituía una condición esencial para lograr permanecer en el mesón. Estas normas no poco exigentes de convivencia social eran justificadas y legitimadas por la necesidad que tenían los inquilinos de conservar la habitación en el mesón, al que solían considerar como un "lugar de transición" hacia una solución habitacional estable y, en este sentido, como un paso provisional hacia el logro futuro de la vivienda ambicionada.

Desde la perspectiva de sistemas, las mismas categorías utilizadas para el análisis del mesón deberán ser utilizadas al examinar la sociedad global de El Salvador. Mediante la identificación de los roles más importantes para la vida del sistema social salvadoreño se estaría definiendo a sus agentes principales: terratenientes e industriales, comerciantes y profesionales, militares, obreros y campesinos. Estos roles han estado regidos por unas normas que configuraban una estructura rígida de relaciones sociales, fuertemente jerarquizada, de tal manera que los derechos y deberes correspondientes a las diversas posiciones sociales variaban drásticamente: mientras el terrateniente podía permitirse todo tipo de libertades, la Constitución prohibía al campesino que se sindicalizara; y mientras se asumía como normal que el industrial pudiera disfrutar de los mejores servicios médicos o salir de viaje al extranjero durante sus vacaciones anuales,

se cuestionaba el derecho del trabajador a reclamar condiciones laborales más higiénicas o se tildaba de subversivo al campesino que pidiera un descanso asalariado. Este sistema desigual de derechos y deberes recibía su justificación de un sistema de valores, presidido implícitamente por la "laboriosidad-productividad" del salvadoreño, que llevaba a suponer que los bienes poseídos (la propiedad privada) era el resultado de los méritos de cada individuo o grupo familiar.

El problema básico del enfoque funcional de sistemas estriba en su punto mismo de partida, es decir, en la imagen original de la célula o del organismo viviente. Asumir que un sistema social puede ser entendido como un organismo supone aceptar la existencia de un orden unitario y coherente entre todas las partes que componen ese sistema social. De hecho, el enfoque de sistemas hace ver a toda sociedad como una totalidad coherente, sin más divisiones significativas que las de la especialización funcional ni más escisiones que aquellas producidas por la progresiva diferenciación de subsistemas que, al exigir nuevos ajustes del todo social, promueve la evolución y el progreso. Si se trata de un sistema social, es porque hay una unidad coherente; por tanto, la unidad es el presupuesto esencial que permite hablar de un sistema. Y dada la unidad, el orden del sistema, es lógico asumir que tiene que haber al menos un mínimo de armonía entre los diversos elementos o partes constitutivas y que esa armonía viene dada por la complementariedad sistémica de sus respectivas funciones. Por ello, el factor clave para la existencia de un sistema social es el acuerdo axiológico entre sus miembros, la aceptación colectiva de unos mismos valores y unas normas comunes de convivencia. Ahora bien, al comprenderse una sociedad desde su estructura normativa, en la práctica se entiende el sistema desde su carácter institucional, lo que constituye una visión positivista en la que se identifica una sociedad con la forma social que tenga en cada momento. Así, todo lo que no sea institucional o institucionalizable (asimilable por el sistema) resulta disfuncional, negativo: es un desajuste que hay que superar o eliminar.

El enfoque de sistemas tiende a suponer que la existencia factual de roles denota la existencia de verdaderas necesidades sociales: si existe un rol que da respuesta a una necesidad es porque la sociedad tiene esa necesidad. Con ello se asume la conexión inmediata entre roles y necesidades sociales (presupuesto de coherencia sistémica), como si la existencia de una exigencia de hecho fuera identificable sin más con una necesidad "natural" o "esencial", atribuyendo al todo social lo que quizá no es más que la exigencia de un sector social (de la clase dominante, por ejemplo), e ignorando así el papel desempeñado por los procesos de poder interpersonal y, sobre todo, intergrupales. En todo esto, el enfoque de sistema contempla las realidades sociales desde la perspectiva ideal de lo normativo, pero deduce la realidad de las normas de la existencia de los comportamientos sociales de hecho. Un partido de fútbol se explicaría por las reglas que norman ese juego, pero la existencia de esas reglas sólo se conocería por la existencia de un juego tal como se juega en una situación. En lugar de eludir el idealismo y el positivismo, se incurre en el doble error de identificar realidad con lo que existe (positivismo), y lo que de hecho existe con lo que debe ser y cómo debe ser (idealismo).

Al contrastar este modelo teórico con el mesón de nuestro estudio o con la sociedad salvadoreña se pueden comprobar las graves deficiencias del enfoque de sistemas. El orden imperante en el mesón es un orden opresivo, que no depende de la aceptación de una orientación normativa común, sino del ejercicio del poder social de que disponen la mesonera o los diversos inquilinos. Pero el poder de la mesonera no surge de la realidad del mesón como sistema social, sino de su dependencia de un poder extrínseco, el poder de los propietarios o de sus conexiones con fuerzas policiales. Así el funcionamiento del mesón no depende en lo fundamental de sus "exigencias" como sistema social, sino de los imperativos externos, como el trabajo de los inquilinos y, más a fondo, la condición de la estructura productiva que genera una

abundante mano de obra, disponible y barata. El valor del mesón como "lugar de transición" se muestra en su falsedad ideológica, ya que la mayor parte de esta población nunca logrará una vivienda propia más digna. Pero la ilusión de que se está allá "para mientras", mantiene a las personas sometidas a un orden explotador y opresivo. El mesón constituye así "un sitio que permite integrar en el proceso de producción a una amplia población.., manteniéndola en los márgenes del sistema a un costo mínimo, sumisa, dependiente e inconsciente sobre su propia situación" (Herrera y Martín-Baró, 1978, pág. 826). Teóricamente hablando, no es que exista una armonía entre los miembros del mesón como sistema social: existe un conflicto objetivo entre inquilinos y mesonera -no tanto con la mesonera como persona cuanto como representante de un poder externo al sistema; tampoco existe algo así como una "mini-subcultura" axiológica y normativa común, sino un orden impuesto por exigencias extrínsecas y fuerzas superiores. El rol de mesonera no es tanto funcional para el sistema de vivienda, cuanto para esta forma concreta de existencia del mesón, al servicio de sus propietarios y de la demanda laboral capitalista en las ciudades salvadoreñas.

La crítica es todavía más obvia al contrastar con la realidad del sistema social salvadoreño la imagen que nos ofrece el modelo funcional. Hablar de "armonía", de valores compartidos o de patrones culturales comunes resulta casi sarcástico a la luz de los hechos. Porque no es que la guerra haya roto en 1980 el orden existente; es que el "desordenado orden" existente en El Salvador ha abocado a la guerra civil. No puede calificarse como cultura común aquella que diferencia tan drásticamente entre los miembros de una sociedad, poniendo unidireccionalmente a los unos al servicio de los otros y planteándoles modos de vida y, por tanto, valores tan contrapuestos; ni se puede hablar de consenso normativo frente a unas reglas discriminatorias entre los derechos y deberes de los individuos pertenecientes a

diversas clases sociales, que hacen de unos "más" personas que otros. Tampoco se puede asumir la funcionalidad de los roles económicos tal como se presentan: en el caso de los sectores marginados, porque ni siquiera son incorporados en forma significativa al sistema económico; en el caso de los sectores dominantes, por la ineficiencia que supone la acumulación en las mismas personas de papeles dirigentes en diversas organizaciones y empresas, roles que se les asignan no tanto por su capacidad personal cuanto por su pertenencia de clase. La coherencia de un sistema social como el salvadoreño, que se adapta "funcionalmente" para sobrevivir manteniendo su carácter explotador, marginalizante y opresivo hacia la gran mayoría de la población, muestra las graves limitaciones del modelo funcional, que necesariamente comprende al sistema social desde la perspectiva del orden establecido, de los valores históricamente dominantes tomados como valores necesarios, y de las normas y roles vigentes de hecho, entendidos desde su funcionalidad para la unidad social impuesta por la fuerza y el poder.

1.2. El enfoque conflictivo.

El modelo funcionalista no es el único tipo de enfoque posible sobre la sociedad como sistema; existe por lo menos otro tipo de enfoques, que acepta el carácter de totalidad de las sociedades sin por ello acudir a los mismos presupuestos funcionalistas. La diferencia más importante estriba en la diversa comprensión que tienen sobre la unidad social, atribuida en un caso a una comunidad de valores y en el otro a la imposición de unos intereses de clase; mientras para unos el funcionamiento normativo depende de un consenso mayoritario, para otros las regulaciones dependen de la coerción ejercida con diversos mecanismos de poder. El orden social, por consiguiente, no es para este tipo de enfoques un orden funcional, sino conflictivo, un orden surgido no tanto de las necesidades de la colectividad, cuanto de los intereses de un sector o clase social que se impone sobre el resto.

La historia de la humanidad muestra que la mayor parte de las sociedades conocidas se han articulado en forma jerárquica, organizando a la población según categorías o estratos contrapuestos: ciudadanos y esclavos, señores y siervos. Con frecuencia, esta situación discriminatoria ha sido aceptada sin cuestionamiento, al menos sin cuestionamientos sociales perceptibles: la división social se considerará parte del orden natural, o producto del destino fatal, o consecuencia de los designios inescrutables de algún Dios. En otras ocasiones, este orden discriminatorio ha conducido a la rebelión y a la sublevación de los sectores dominados. Es bien conocido, por ejemplo, un gran levantamiento de esclavos contra el yugo romano, que se produjo entre los años 73 y 71 antes de Cristo, bajo el liderazgo del gladiador Espartaco, levantamiento que -como ha sido casi una constante a lo largo de la historia- terminó en un baño de sangre de los insurrectos.

En 1848, Karl Marx y Friedrich Engels propusieron una interpretación sobre la realidad social en un documento que habría de constituirse en un obligado punto de referencia hasta nuestros días: el Manifiesto del Partido Comunista. Según Marx y Engels (1848/1969, págs. 34-35), "la historia de todas las sociedades hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases. Hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, señores y siervos, maestros y oficiales, en una palabra: opresores y oprimidos se enfrentaron siempre, mantuvieron una lucha constante, velada unas veces y otras franca y abierta; lucha que terminó siempre con la transformación revolucionaria de toda la sociedad o el hundimiento de las clases en pugna".

La idea fundamental de los enfoques conflictivos sobre la sociedad estriba en que el ordenamiento social, la unidad del sistema no es el producto ni de un destino natural o divino, ni del consenso mayoritario de los miembros de cada sociedad, sino más bien el resultado de una confrontación de grupos, de un conflicto entre los sectores so-

ciales. Hay una lucha permanente de clases sociales, cualesquiera sean en cada sociedad concreta, y la forma unitaria del sistema refleja los intereses de la clase dominante, es decir, de la clase o clases sociales que controlan el poder en cada momento de la confrontación histórica. La comprensión de un sistema social concreto exigirá, por tanto, analizar cuáles son las clases que en cada situación se enfrentan, así como descubrir los intereses que se encuentran representados en las estructuras normativas imperantes, ya sea que se les reconozca como tales ya sea que se les disfrace como intereses universales.

Tres aspectos son esenciales para realizar un análisis del sistema social desde la perspectiva conflictiva: (1) la determinación de cuáles son las relaciones sociales principales en una sociedad; (2) el examen de la estructuración sistémica, sobre todo de la relación entre las estructura socio-económicas y las político-ideológicas; y (3) una comprensión de los procesos de cambio tal como ocurren en esa sociedad.

1.2.1. Relaciones sociales.

El punto de partida para el análisis de un sistema social es la determinación de las relaciones sociales más básicas que se dan en una sociedad. Las relaciones más fundamentales son las relaciones "estructurales", aquellas que articulan el modo o los modos de producción predominantes en una sociedad y que configuran los comportamientos principales entre grupos y personas (ver Martín-Baró, 1983, Cap. 3). Son esas relaciones básicas las que constituyen el entramado central de un sistema social, hasta el punto de que Anthony Giddens ha podido definir un sistema social como aquellas "relaciones que se reproducen entre actores o colectividades, organizadas como prácticas sociales regulares" (Giddens, 1979, pág. 66). Para Giddens, las estructuras sólo existen como propiedades de los sistemas sociales, consistentes en una determinada organización de reglas y recursos.

El carácter propio de las relaciones sociales más importantes da lugar al surgimiento de las clases sociales, entendidas como aquellos grupos de personas que ocupan la misma posición en la estructura de producción y que, por tanto, participan de los mismos intereses sociales objetivos, tanto si son conscientes de ellos como si no. Las clases sociales no son un dato estático, una realidad fija, sino que son grupos cuya configuración depende en cada momento de las relaciones entre los grupos involucrados en el proceso económico y político, es decir, cuya definición depende de la forma particular que en cada situación histórica adquiere la lucha de clases. Por ello, la realidad no suele ofrecer una confrontación clara entre dos clases, la burguesía y el proletariado, aunque a ello tienda en situaciones críticas como son, por ejemplo, las guerras civiles. En el día tras día, la lucha de clases suele generar grupos complejos, sectores sociales intermedios, cuyos límites no siempre son fácilmente discernibles como el propio Marx puso de manifiesto en "El 18 Brumario de Luis Bonaparte" (Marx, 1852/1969; ver Poulantzas, 1973).

La actividad de las personas o grupos particulares como sujetos de este sistema de relaciones sociales no se entiende a partir de las características individuales de cada cual, sino a partir de su posición en la estructura de clases. Según Erik Olin Wright (1979), se pueden distinguir tres ubicaciones al interior de una estructura de clases: las básicas, las contradictorias al interior de un determinado modo de producción, y las contradictorias entre diversos modos de producción. La ubicación básica de clase al interior de un determinado modo de producción establece una polarización completa entre las relaciones sociales de producción; por ejemplo, entre propietarios y trabajadores en el sistema capitalista. Pero, al interior del mismo modo de producción, se presentan también ubicaciones contradictorias, cuando una misma persona se mantiene simultáneamente en una doble posición, por ejemplo, como trabajador hacia unos y como capitalista o dominador

(y aun explotador) hacia otros. Este parecería ser el caso de los ejecutivos en muchas grandes empresas capitalistas. Finalmente, se dan ubicaciones contradictorias entre modos de producción, ya que las sociedades tienen por lo general relaciones de producción correspondientes a modos no dominantes (por ejemplo, modos no capitalistas), y las personas se encuentran involucradas en esos diversos modos de producción.

La diversidad de ubicaciones en la estructura de clases va generando, en cada situación concreta, una estratificación social. Ahora bien, la estratificación no sólo depende de las relaciones de producción en cuanto diferencian entre quienes se apropian del producto del proceso laboral y quienes son privados o despojados de él (relaciones de apropiación); la estratificación es también en parte una consecuencia de la diferenciación ocasionada por el mismo proceso productivo entre quienes ejercen dominio y entre quienes son dominados, entre quienes poseen poder de decisión y quienes tienen que someterse a los dictámenes ajenos (relaciones de dominio). Ambos tipos de relación, las de apropiación y las de dominio, están intrínsecamente ligadas entre sí, pero su diferenciación puede iluminar el peculiar carácter social de quienes quizá no tienen control sobre la propiedad privada de los medios productivos, pero sí ejercen un dominio en las relaciones laborales. La estratificación social resultante de estas relaciones sociales no puede ser calificada de funcional, en el sentido de que corresponda a las necesidades de las personas o del sistema como totalidad; su presunta funcionalidad social lo sería únicamente frente a las exigencias de quienes forman parte de la clase o clases dominantes, exigencias que se imponen de hecho y sólo luego buscan justificarse de derecho ante el resto de los grupos sociales.

1.2.2. Estructuración social.

El segundo punto en el análisis de sistemas desde una perspectiva conflictiva consiste precisamente en examinar la estructuración sisté-

mica y desenmascarar el carácter parcial de su identidad. Los principios y valores, los ideales y normas que regulan al todo social no son expresión de un acuerdo colectivo, de un "contrato social", sino que reflejan el dominio ejercido por una clase en las relaciones sociales básicas. Los valores y la cultura, las leyes y el ordenamiento social constituyen una "super-estructura", una parte derivada en el todo social que se apoya en la "infra-estructura" básica de las relaciones de producción y de ellas depende. Lejos de constituir el corazón de un sistema social, la estructura ideológica constituye más bien su corteza. Y, como bien saben los vendedores de frutas, la corteza y su apariencia es determinante a la hora de la venta; pero, como no ignora cualquier buen gustador, la corteza resulta muchas veces engañosa y en cualquier caso no es lo principal de la fruta.

Las relaciones entre la estructura económica y la estructura cultural fueron sintetizadas por Marx en un conocido párrafo del prólogo a su "Contribución a la crítica de la economía política": "En la producción social de su vida, los hombre contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual en general" (Marx, 1859/1960, pág. 187). Frente a lo que pretendía Parsons, el enfoque conflictivo mantiene que el esquema de valores sociales no juega un papel directivo, sino todo lo más subordinado en la orientación del sistema y en la determinación de los comportamientos de personas y grupos. Lo que sí hacen los valores, la ideología de un sistema, es -como la corteza a la fruta- hacerlo atractivo, razonable; en una palabra, "venderlo". La ideología es la

mercadera de un sistema social y, por consiguiente, de aquellos intereses dominantes en cada situación histórica.

Según los modelos conflictivos de la sociedad, son tres las principales formas como la superestructura ideológica realiza su función de justificar el ordenamiento imperante y ayuda a imponer a la totalidad social los intereses de las clases dominantes: (1) mediante la universalización de los intereses propios de la clase en el poder; (2) mediante la negación de las contradicciones sociales; y (3) mediante la naturalización del presente (ver Giddens, 1979, págs. 193-197).

Quizá la forma más importante como la ideología contribuye al mantenimiento del sistema social es presentando lo que son intereses propios de la clase dominante como si fueran intereses de toda la colectividad. Se dirá, así, que el mantenimiento y defensa de la propiedad privada responde a las necesidades de todos los sectores sociales, que la exención de cargas fiscales al capital redundo en beneficio de la comunidad, que la libre importación de productos suntuarios contribuye a la vitalidad económica, que la libertad de contratación y de despido beneficia incluso a los trabajadores (ver Recuadro 4). En todos estos casos, los intereses dominantes se hacen pasar por valores universales, que todas las personas deben aceptar como ideales deseables y directrices normativas en su existencia.

Una segunda forma como la ideología justifica y viabiliza el sistema social imperante es negando o transformando las contradicciones propias del orden establecido. Este proceso adquiere muchas modalidades. Una de las más importantes consiste en la separación de los ámbitos económicos y políticos, como si fueran independientes. Es una pretensión típicamente ideológica el presentar la dirección de una empresa, de una institución e incluso de un ministerio gubernamental como una tarea técnica y no política. De este modo, lo que son medidas convenientes al grupo social dominante -por ejemplo, desarticular un

RECUADRO 4
¿REFORMAS? SI, PERO...

La Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, consciente de que el bienestar futuro del país o su definitivo hundimiento en el caos, depende de los términos en que se establezca el orden económico dentro de la nueva Constitución Política, formula las presentes declaraciones:

1. La actitud públicamente asumida por esta Cámara, ante las reformas estructurales efectuadas por el régimen de gobierno de facto anterior, dejó claramente establecido que no objetaba cambios justos y convenientes que representasen un mejoramiento sustancial para el pueblo salvadoreño y el progreso económico de la nación, pero adversaba las transformaciones antitécnicas y confiscatorias inspiradas en resentimientos clasistas, porque no conducirían sino al deterioro de la capacidad productiva salvadoreña, con inevitable daño para el país entero.
(...)
4. Teniendo a la vista los resultados negativos, que podríamos definir como catastróficos, con la aplicación de la primera fase de la Reforma Agraria, sería contra todo principio lógico, contra las normas de una sana economía y contra todo esfuerzo para el logro de la recuperación del país, dejar sentadas en la Constitución de la República las bases de nuevas reformas estructurales a sabiendas de que conducirían a la nación a desastre de magnitud incalculable. Ya se ha visto que el sacrificio económico impuesto a nuestro pueblo por medio de esos cambios, no sólo no logró sus propósitos de beneficiar a la población,

(RECUADRO 4, 2.)

sino que también fracasó como fórmula que contribuiría a reducir la violencia y propiciar la armonía social. Lo afirmado en teoría se consumió en la práctica y las reformas, de manera particular la relativa a la economía agrícola, no crearon ni distribuyeron riqueza alguna, sino que han difundido pobreza en la familia campesina salvadoreña.

Tomado de El Mundo, San Salvador, Lunes 10 de octubre de 1983.

intento de Reforma Agraria- se presentan como decisiones asépticas, requeridas por consideraciones técnicas. Al mismo tipo de transformación ideológica acuden con frecuencia los gremios más poderosos de El Salvador, las asociaciones representativas del gran capital, en sus pronunciamientos públicos: sus demandas respecto a la producción del café, la compra de divisas o las regulaciones salariales son justificadas con argumentos "puramente técnicos", aunque de hecho constituyen exigencias clasistas, con graves consecuencias políticas para toda la colectividad.

En general, al pretender que lo político constituye un ámbito diferente y aun ajeno a los procesos económicos, y que sólo concierne al juego de partidos en la dirección del estado, la mayor parte de los conflictos sociales, sobre todo los laborales, es extrañada de su enraizamiento histórico, previniendo de antemano sus posibles repercusiones sobre el ordenamiento político. Al mismo tiempo, esta separa-

ción preserva los sistemas de autoridad establecidos, impidiendo la confluencia de las reivindicaciones laborales con el rechazo a la dominación de clase.

Una forma bien común de negar o transformar las contradicciones sociales consiste en psicologizar los problemas, atribuyendo a factores personales lo que se debe a la naturaleza misma del sistema económico-político; no es entonces el ordenamiento existente la causa última de los problemas de explotación e injusticia, sino la corrupción de los gobernantes de turno, la miopía de ciertos empresarios o el resentimiento de los propios trabajadores. Este tipo de transformación ideológica suele operar a través de lo que hemos llamado mecanismos de desatención selectiva, más o menos institucionalizados (ver Martín-Baró, 1972, págs. 121-140).

La tercera forma básica como la ideología contribuye al mantenimiento del sistema es mediante la naturalización de la realidad presente, del estado de cosas actual. El punto se cifra en hacer aparecer como algo "natural", exigido por la naturaleza misma de las cosas, e incluso como un presupuesto de la existencia que ni siquiera se convierte en cuestión, aquellos aspectos esenciales del presente ordenamiento social que precisamente materializan el dominio de una clase. Esta naturalización de lo que es un producto histórico constituye una verdadera reificación o cosificación de las realidades sociales. Ejemplos característicos de esta naturalización ideológica en nuestros países lo constituyen la presentación de la propiedad privada como un derecho natural e inalienable de la persona humana, el presupuesto -referido incluso a la autoridad divina de Cristo- de que "siempre habrá ricos y pobres", o la consideración de que el papel social de la mujer está predeterminado naturalmente por su función reproductora. En todos estos casos, la situación de hecho beneficiosa para quienes detentan el poder, es presentada como una consecuencia de la misma naturaleza humana y, por tanto, es sacada del ámbito siempre cuestionable de los productos históricos.

1.2.3. Procesos de cambio.

Frente a la concepción que tiene el funcionalismo, sobre todo en su versión parsonsiana, de que el sistema social constituye una forma de equilibrio armonioso, logrado por el consenso axiológico de la mayoría de sus miembros, el enfoque conflictivo concibe que toda forma de equilibrio social es por principio provisional e inestable. Así, mientras el funcionalismo no puede explicar el cambio más que como una diferenciación interna del propio sistema, que apenas produce desajustes pasajeros, el enfoque del conflicto ve el cambio como el resultado y aun la exigencia de la propia configuración sistémica que entraña su negación. Para el funcionalismo el cambio sólo puede ser en realidad un desarrollo evolutivo del propio sistema, mientras que para la teoría conflictiva el cambio es la revolución, que modifica esencialmente la naturaleza del sistema al cambiar las relaciones de producción y cambiar, por tanto, la clase en el poder social. "Al llegar a una determinada fase de desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, lo que es más que la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta allí. De formas de desarrollo de las fuerzas productivas, estas relaciones se convierten en trabas suyas. Y se abre así una época de revolución social. Al cambiar la base económica, se revoluciona, más o menos rápidamente, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella" (Marx, 1859/1969, págs. 187-188).

Una consecuencia de esta concepción es la de que tan "connaturales" son al sistema social las acciones que tienden a su mantenimiento como aquellas que tienden a su transformación, ya que los comportamientos no dependen sólo de las exigencias económicas o de los imperativos ideológicos del sistema tal como se encuentra en un momento dado, sino que también de los intereses en conflicto, que pueden estar en contradicción con los intereses del grupo dominante. Pero esto mismo hace

que los procesos de cambio no sean mecánicos, sino que en ellos juegue un papel importante el quehacer de las propias personas. Y el quehacer referido al mantenimiento o cambio del sistema social establecido dependerá en buena medida de la conciencia social de las personas.

Conciencia de clase o alienación son los dos polos entre los que se mueven las personas con respecto al sistema social del que forman parte. La conciencia de clase está relacionada con la visibilidad y enconamiento de los conflictos sociales; en los momentos de crisis, cuando el carácter de dominio clasista del sistema social aparece con más desnudez, suele producirse un incremento en la conciencia de clase de los sectores en pugna, sobre todo de los sectores oprimidos (ver Martín-Baró, 1983, Cap. 3). Conviene recordar que conciencia de clase no es simple conocimiento sobre los intereses de la clase social a que cada cual pertenece, sino que supone también la articulación práctica de ese conocimiento. De ahí la importancia para entender el comportamiento de los miembros de un sistema social el determinar su ubicación en el sistema de relaciones así como el grado de su conciencia de clase o de su alienación.

1.3. La acción sistémica.

Los enfoques funcionalistas y del conflicto ofrecen una explicación muy diferente de la acción como parte del sistema social. Mientras el funcionalismo utiliza las categorías de roles, normas y valores, los enfoques conflictivos usan los conceptos de pertenencia y relaciones de clase, conciencia y alienación. Ambos modelos consideran que buena parte del determinismo social actúa por la interiorización individual de las exigencias sistémicas; pero mientras el funcionalismo considera que esta interiorización culmina en la aceptación voluntaria de los valores del sistema, el enfoque conflictivo distingue entre una interiorización por falta de conciencia (alienación) y una interiorización consciente, que sólo se da cuando los valores corresponden a los intereses de la propia clase social. De ahí que, mientras el funcionalismo supone que siempre hay una interiorización de valores,

tanto en los sectores socioeconómicamente altos como en los bajos (los casos anómalos son desviaciones y, por tanto, excepcionales), el enfoque conflictivo supone que en muchos casos la sumisión a las exigencias sistémicas de los miembros de las clases dominadas no se da por la aceptación de los valores imperantes, sino por la simple coerción externa: el que no se somete, se expone a la sanción disciplinaria y aun a la misma eliminación física.

A fin de comparar el análisis de la acción sistémica que ofrecen ambos enfoques, podemos presentar algunas acciones características de miembros tipificados del sistema social actualmente imperante en El Salvador.

. Don Lencho, el propietario de unas fincas de café y otros negocios, viene al país desde Miami, donde reside con su familia. Este año ha decidido no cosechar una parte de sus propiedades, ya que se encuentran en zonas conflictivas. Tras hablar con el administrador y mandador, presenta al Banco su solicitud de crédito de avío, que le es concedida sin dificultad. Acude a una reunión de caficultores y suscribe una petición al gobierno para que no aumente los salarios de los recolectores de temporada. Aprovecha su estancia en el país para inspeccionar la marcha de sus negocios, cobrar unos pagos, reunirse con algunas amistades y criticar la marcha de los acontecimientos políticos, que le impiden regresar permanentemente al país.

. Don Alejandro es profesor de educación básica y atiende una pequeña escuela en las afueras de San Salvador. Su esposa es secretaria de un Ministerio, y entre los salarios de los dos apenas alcanzan a cubrir los gastos familiares. Ambos colaboran con el sacerdote de la parroquia formando parte de una comunidad de base. En varias oportunidades Don Alejandro ha sido amenazado por el Comandante local de la Guardia, que ve con malos ojos su colabo-

ración con el cura y que saca a relucir su vinculación con la asociación magisterial ANDES. A pesar de su miedo, Don Alejandro sigue trabajando sin descanso en su escuela y en la parroquia, ya que considera que sólo con una transformación radical desde las propias bases populares se logrará el cambio de las estructuras tan necesario en el país.

. La Niña Matilde tiene cuarenta y ocho años, aunque aparenta ser ya una anciana. Ha perdido a su esposo y a tres de sus hijos a manos de los "escuadrones de la muerte" y de las acciones militares. En el último operativo lanzado por el ejército sobre el cantón en el que vivía, destruyeron su vivienda, mataron sus animalitos y quemaron todas sus propiedades. Apenas logró salvarse huyendo unas horas antes con cuatro de sus nietos menores, en una "guinda" espantosa que duró casi dos semanas, y en la que casi no tuvieron que comer ni beber, acosados como animales. Hoy se encuentra en un refugio atendido por la arquidiócesis de San Salvador. Dos de sus hijos están luchando con la guerrilla. La Niña Matilde dedica todo su tiempo a cuidar a sus nietos y a que en el refugio se atiendan las necesidades de todos, sin perder el ánimo ni la esperanza. Con todo, a la Niña Matilde se le viene de vez en cuando el llanto, al recordar a los hijos perdidos o a los hijos que luchan en la montaña, y de los que en pocas ocasiones recibe noticias.

Para el enfoque funcionalista, la mejor manera de explicar el comportamiento de Don Lencho, Don Alejandro y la Niña Matilde sería definiendo el rol o los roles que desempeñan. Sin duda, cada persona puede desempeñar varios roles; Don Alejandro, por ejemplo, es maestro, esposo y miembro de una comunidad cristiana de base, y cada una de estas funciones supone un rol distinto, independientemente de que sean compatibles entre sí o no. Un punto esencial, por tanto, será precisar en cada situación cuál es el rol que mejor representa lo que la

persona está haciendo, es decir, su diferenciación funcional-laboral al interior del sistema. Eso exige discernir las normas o prescripciones normativas que la persona trata de seguir en su actividad. Norma no es lo mismo que ley; toda ley es una norma, pero no toda norma es una ley, ya que hay normas informales. Una norma formal es aquella que está especificada explícitamente e incluso tiene una expresión ya codificada y unas sanciones definidas; por el contrario, una norma informal es aquella que no está especificada explícitamente y de la que con frecuencia ni siquiera se es consciente, pero no por ello deja de ser efectiva y acarrear sanciones. Don Lencho, por ejemplo, sabe que tiene que enviar una botella de whiskey al gerente de su Banco cada vez que viene de viaje, si quiere mantener las facilidades crediticias. Por otra parte, el funcionalismo asume que las personas pueden poner su grano de arena en la ejecución de sus roles, en el sentido de que la forma como se realice el rol podrá ofrecer peculiaridades según el carácter de cada cual. La Niña Matilde desempeña un rol materno con sus nietos, pero probablemente lo haga de una forma peculiar a su carácter de campesina y refugiada.

El funcionalismo tratará de detectar qué funciones sociales cumplen los diversos roles al interior del sistema: el rol del caficultor y empresario, potenciando la producción de bienes necesarios para la sociedad; el maestro transmitiendo los conocimientos y habilidades indispensables para incorporarse al sistema, así como propiciando la transmisión de los valores básicos, tarea también propia de su trabajo como miembro de una comunidad cristiana de base; finalmente, la abuela atendiendo la crianza de los pequeños en sustitución a su madre. Cada uno de estos roles pertenece a un ámbito de necesidades del sistema social, cuya satisfacción es requerida para su conservación y, por consiguiente, para la supervivencia de todos sus miembros. Por lo mismo, la mejor manera de comprender la acción de estas personas será ubicándolas en sus correspondientes subsistemas: a Don Lencho en el sub-

sistema económico y, probablemente, en el "mundo" de los productores agrícolas; a Don Alejandro en el subsistema escolar y en el subsistema religioso, según se considere su papel como maestro o como miembro de una comunidad cristiana de base; finalmente, a la Niña Matilde en el subsistema familiar y, en su circunstancia actual, como miembro de un particular subsistema llamado "refugio" (ver Morán, 1983). Las distintas posiciones que estas personas ocupan en la estratificación socioeconómica salvadoreña, los distintos bienes y recursos a que tienen acceso, se deben precisamente a sus diversas funciones en el sistema y su relativa importancia, que reclama diferentes condiciones, estímulos y premios (ver Recuadro 5).

Aunque cada uno de los sistemas al interior de una sociedad puede reflejar una subcultura particular, todos participan de los mismos valores fundamentales: los valores del sistema social global. En El Salvador algunos de esos valores centrales serían la laboriosidad, el sentido cristiano de la vida y la importancia primordial de la familia. Serían esos valores los que, en última instancia, definen el carácter del sistema, y cuya interiorización permitiría a las personas convertirse en verdaderos miembros, adquirir una identidad social común, aunque diferenciada según el status y los roles asignados. Las acciones de Don Lencho, Don Alejandro y la Niña Matilde constituirían su esfuerzo por realizar los valores de laboriosidad, sentido cristiano de la vida y primacía de la familia, por hacerlos pasar mediante sus actos del ámbito ideal al ámbito de la existencia real.

Una visión radicalmente distinta sobre lo que es y significa la acción de estas tres personas surge del enfoque conflictivo. Ante todo, habría que definir la pertenencia de cada una de esas personas a las diferentes clases sociales existentes en la sociedad salvadoreña actual, lo que exigiría cuando menos una definición del modo o modos de producción existentes en El Salvador y la formación social concreta resultante. Se podría afirmar así que el capitalismo imperante en el

RECUADRO 5

ESTRATIFICACION FUNCIONAL

La principal necesidad funcional que explica la presencia universal de la estratificación es el requisito que enfrenta toda sociedad de situar y motivar a los individuos en la estructura social. Como un mecanismo en funciones, una sociedad tiene que distribuir de alguna manera a sus miembros en posiciones sociales e inducirlos a cumplir los deberes de esas posiciones. Por tanto, debe preocuparse de la motivación a dos niveles diferentes: inspirar en los individuos adecuados el deseo de ocupar ciertas posiciones y, una vez en ellas, el deseo de realizar los deberes pertinentes. (...)

Hay una gran diferencia según quién consigue qué posiciones, no sólo porque algunas posiciones son intrínsecamente más agradables que otras, sino también porque algunas requieren un talento o un entrenamiento especial y porque algunas son funcionalmente más importantes que otras. Además, es esencial que los deberes de las posiciones se ejecuten con la diligencia que su importancia exige. Por ello, una sociedad tiene que contar inevitablemente, primero, con cierto tipo de premios que pueda usar como estimulante y, segundo, con un método para distribuir esos premios en forma diferencial según las posiciones. Estos premios y su distribución se vuelven parte del orden social y así producen la estratificación. (...)

La desigualdad social es por tanto un mecanismo, desarrollado en forma inconsciente, mediante el cual las sociedades se aseguran que las posiciones más importantes sean ocupadas deliberadamente por las personas más calificadas.

Davis y Moore, 1945/1966, pág.47-48.

país es de corte casi feudal y se encuentra entremezclado con modos de producción todavía más primitivos, lo que hace que, sobre la división fundamental entre propietarios de medios de producción y proletarios, correspondiente al capitalismo dominante, se produzcan otras divisiones de grupos sociales que vuelven el mosaico de clases en El Salvador no poco complejo (ver Jerez, 1977). Ciertamente, la polarización causada por la crisis y agudizada por la guerra civil ha borrado ciertas coincidencias superficiales de intereses grupales resaltando las contradicciones más importantes; con todo, tanto entre los grupos dominantes como entre los dominados o entre aquellos que suelen calificarse de "sectores medios" hay diferencias significativas que no pueden ignorarse a la hora de definir la acción de las personas en El Salvador.

Aplicado este planteamiento a los ejemplos presentados, parece claro que Don Lencho, que posee unas fincas de café y se ha trasladado con su familia a vivir en Miami, forma parte de la más poderosa oligarquía salvadoreña. Como caficultor, pertenece a la oligarquía agroexportadora más que a la financiera. Sin embargo, el hecho de tener otros negocios (quizás en un principio hechos posibles por el capital acumulado a partir de la producción de café) le vincula a otros sectores industriales y comerciales. La Niña Matilde por su parte, es una clara representante del campesinado salvadoreño, depauperizado aunque no proletarizado en sentido estricto, ya que nunca ha entrado en una situación de asalariado estable. Finalmente, Don Alejandro pertenece a los sectores medios bajos, a los que no siempre resulta fácil calificar de pequeña burguesía. Aunque el nivel de escolaridad alcanzado por Don Alejandro es relativamente alto y puede disfrutar de algunos beneficios propios de las clases dominantes, en conjunto sus condiciones objetivas y su estilo de vida le hacen más próximo al proletariado urbano que a la burguesía.

Para el enfoque conflictivo, la comprensión fundamental de los comportamientos y aun de los papeles que desempeñan estos tres salvadoreños surge de su pertenencia a distintas clases sociales. Esa distinta pertenencia objetiva es el principal elemento para explicar sus acciones, en contra de lo que afirma el funcionalismo de que la pertenencia es, en la mayor parte de las sociedades contemporáneas, el fruto de las acciones de las personas. Es un hecho, por ejemplo, que ningún terrateniente como Don Lencho va a dedicarse a profesor de educación primaria en El Salvador, ni que ningún profesor como Don Alejandro logrará ascender a la situación o al "rol" de oligarca. Así mismo, tanto Don Lencho como la Niña Matilde han tenido que abandonar su residencia por causa de la guerra; pero no parece muy diciente respecto a sus circunstancias y comportamientos aplicar a ambos el rol de "refugiados" (lo que no quiere decir que, desde otra perspectiva, no haya que hacerlo).

Si, como afirma el funcionalismo parsonsiano, la dirección fundamental de un sistema social depende de sus valores, la transmisión de esos valores sociales se convierte en uno de los mecanismos más importantes, una de las tareas cruciales. En buena lógica, esa tarea tendría que ser motivada y recompensada generosamente, a fin de asegurar su mejor desempeño (Davis y Moore, 1945). Sin embargo, el tratamiento social recibido por los maestros como Don Alejandro, sobre todo cuando se compara con el tratamiento social que reciben los propietarios y dirigentes económicos como Don Lencho, contradicen en la práctica la afirmación teórica sobre la distribución funcional de bienes y premios sociales. Aparece así claro que es el poder logrado por el dominio social el que determina en buena medida la distribución de tareas sociales y más todavía la distribución de los bienes producidos.

Ahora bien, la acción sistémica según los enfoques conflictivos no queda adecuadamente explicada por la pertenencia objetiva de clase

de las personas; es necesario tomar en cuenta la conciencia subjetiva, el saber y proceder consecuente o inconsecuente con esa pertenencia. La conciencia de clase operativiza los intereses de la propia clase social en las acciones cotidianas, mientras que la alienación se traduce en una aceptación de la ideología dominante, de sus valores y estilos de vida, aunque ello arrastre la vivencia de profundas contradicciones interpersonales e intrapersonales. Don Lencho, convencido del reclamo ideológico construido desde los intereses de su propia clase que le hace ver en términos naturales la situación opresiva de El Salvador y le hace pensar "funcionalmente" que la división del trabajo es simplemente una consecuencia del esfuerzo y mérito de cada cual, canaliza objetivamente esos intereses y los defiende con todos los recursos a su alcance: presiones al gobierno, decisiones económicas parciales, apoyo a sectores militares o paramilitares propicios al estado de cosas tradicional. La Niña Matilde tiene una clara conciencia de su situación de oprimida, aunque articula sus convicciones en términos religiosos; su participación en el quehacer comunitario y su apoyo a la lucha de "los muchachos" son las únicas formas con las que puede operativizar su conciencia. Finalmente, Don Alejandro tiene un diagnóstico sobre la situación del país que le llevó a incorporarse a la asociación de maestros, ANDES, y a participar en diversas actividades reivindicativas. Con todo Don Alejandro no percibe a veces con suficiente claridad cuál es su puesto en el sistema social ni acaba de desmontar el discurso ideológico imperante, y que él tiene bien asimilado a través de su formación como profesor. Esto hace que su comportamiento y su enseñanza sean a veces acríticas respecto a las formas de convivencia o acción social.

En el Cuadro 1 se presenta una comparación entre los principales elementos del enfoque funcionalista y el conflicto sobre lo que es en la actualidad el sistema social salvadoreño necesarios para explicar la acción social, es decir, la acción de las personas en cuanto miembros de ese sistema social.

CUADRO 1
DOS VISIONES DE EL SALVADOR COMO SISTEMA SOCIAL

Modelo funcionalista	Modelo conflictivo
Estratos jerárquicos algo rígidos (poca movilidad social)	Clases sociales contrapuestas (lucha aguda de clases)
Sistema normativo en reajuste ante exigencias del desarrollo (sociedad en desarrollo)	Crisis de la ideología impuesta por las clases dominantes (sociedad dependiente-represiva)
Procesos de socialización deficientes por rápida diferenciación	Creciente conciencia de clase de los sectores alienados y rechazo de la ideología dominante
Roles sociales funcionales	División clasista del trabajo

2. LA CONSTRUCCION SOCIAL DE LA REALIDAD.

2.1. Introducción.

Una de las constantes en la historia contemporánea de El Salvador ha sido el periódico intento de grupos de oficiales militares jóvenes por enderezar el rumbo del país y realizar algunas reformas que suavizaran las inmensas desigualdades e injusticias que caracterizan al orden social salvadoreño. El último de estos intentos lo constituyó el golpe del 15 de octubre de 1979, preludeo de la guerra civil desatada formalmente en 1981. Todos los intentos han sido neutralizados con relativa facilidad por las fuerzas sociales dominantes, tras un forcejeo que abocaba a componendas de uno u otro tipo (Castro Morán, 1984). El reiterado fracaso de los militares jóvenes salvadoreños por modificar siquiera algunos de los elementos más negativos del ordenamiento social es prueba de la solidez de un sistema social,

de su resistencia a experimentar cambios, por lo menos aquellos cambios que no beneficien directamente a los detentadores del poder.

La resistencia al cambio no es privativa de algún tipo de sistema social, aunque puede haber grados de solidez y consolidación no ya de un sistema, sino incluso de regímenes en particular. Como acertadamente han subrayado los sociólogos de la línea parsonsiana, todo sistema social se organiza en función de su pervivencia. Sin embargo, la diversidad de sistemas sociales existentes en el mundo actual significa cuando menos que ninguno de estos ordenamientos puede considerarse un dato "natural" y mucho menos "el" orden natural. Cada sistema social es fruto de una historia, y la historia la hacemos los seres humanos. El sistema social que encuentra al nacer un campesino salvadoreño de Chalatenango es distinto al sistema social que encuentra un indígena del altiplano guatemalteco, un norteamericano de Cleveland, un senegalés de Dakar o un chino de Nanking. Cada persona elabora su existencia a partir de un sistema social que encuentra ya como dato previo, pero el quehacer de cada colectividad humana será a su vez responsable de la prolongación o cambio de ese sistema social. Así, cada sistema social es al mismo tiempo un dato previo y un producto humano. El nicaragüense que nació y creció bajo la hégira de los Somoza es hoy parte y testigo de un esfuerzo colectivo por modificar estructuralmente ese orden social opresivo.

Es importante, por consiguiente, seguir los procesos, grupales y personales, que constituyen la génesis de un orden social concreto. No se trata de encontrar un presunto "momento cero", irreal desde una perspectiva histórica; cualquier sistema social arranca de otro anterior y, en el más puro de los casos, de fuerzas y datos previos que confluyen y se confrontan para la configuración de una sociedad. Desde la perspectiva de la psicología social, interesa ver cómo y por qué surge un orden social, en cuanto estructuras que van a potenciar y regular lo que las personas son y hacen. ¿Cómo y por qué aparece el

ordenamiento social de un país como El Salvador? ¿Cómo y por qué se ha llegado a estas estructuras que de hecho benefician a tan pocos mientras oprimen a los más y alienan a casi todos? (Ver Recuadro 6).

El surgimiento de un orden social puede examinarse a dos niveles: por un lado, en cuanto totalidad social, es decir, en cuanto sistema con sus estructuras básicas, económicas y políticas (nivel macrosocial); por otro lado, en cuanto regulador inmediato del comportamiento humano, es decir, normas que articulan cada sistema y rigen la actividad cotidiana de grupos y personas (nivel microsocioal). Aquí intentaremos incorporar ambos aspectos, partiendo del análisis microsocioal de las normas.

2.2. La producción del orden social.

Ana Estela es una salvadoreña de treinta y cinco años, esposa de un abogado que trabaja con una compañía financiera de la ciudad capital. El matrimonio tiene cuatro hijos, a cuya atención Ana Estela dedica la mayor parte de su tiempo. Un día normal comienza temprano para ella: tiene que levantarse a las cinco de la mañana, a la misma hora que una muchacha de servicio doméstico que trabaja para ellos. Mientras la muchacha prepara el desayuno para toda la familia, Ana Estela hace su aseo personal; hoy se pone un vestido negro, pues tiene que asistir a un funeral. Más tarde, despierta a su marido y a sus hijos, a los que ayuda a arreglarse. Mientras desayunan, instruye a la muchacha sobre las tareas que hay que hacer en la casa. Después, saca uno de los carros familiares y lleva a los niños a sus respectivos colegios, en medio de un tráfico algo congestionado. Tras dejar a los niños, se dirige a un centro comercial, donde realiza algunas compras necesarias para el hogar y la familia. Allí se detiene largo tiempo y encuentra a algunas mujeres conocidas, con las que conversa un rato. Aprovecha para llamar por teléfono a su casa, y dar nuevas instrucciones a la muchacha de servicio. Después, acude al funeral

RECUADRO 6

EL PRINCIPIO Y EL FIN: 1932

En 1932 los oligarcas pasaron la dirección de sus destinos políticos a las fuerzas armadas, esa casta de arrivistas, hijos de pequeños agricultores, artesanos, profesionales fracasados. En ese año el pueblo de El Salvador se rebeló contra la tiranía de los oligarcas. Cientos de campesinos tomaron sus azadones, sus machetes y unos pocos rudimentarios rifles para apoderarse de su país. En unas pocas horas fueron aplastados. El presidente de El Salvador, General Maximiliano Hernández Martínez, ordenó la matanza de todos los que participaron o podían haber participado, o simplemente no protestaron. A través de las décadas resuena el eco de la cifra de muertos: 30,000.

Uno de los organizadores de la revuelta -Miguel Mármol, un zapatero que sobrevivió al escuadrón de fusilamiento- escribió:

"Yo creo que el drama de 1932 es para El Salvador lo que el barbarismo nazi fue para Europa, lo que el barbarismo norteamericano fue para Viet Nam, un fenómeno que cambió completamente en un sentido negativo el rostro de una nación... Después de aquel aciago año, todos nosotros somos otras personas y yo creo que desde entonces, El Salvador es otro país. Por encima de todo lo anterior, El Salvador es ahora la obra de aquella barbaridad".

Algunos lo llaman el primer levantamiento comunista del hemisferio occidental. Para todos los salvadoreños -oligarcas, obreros o campesinos- es una sombra y un fantasma. Después,

(RECUADRO 6, 2.)

nada fue igual; todo lo de antes se había ido. El principio y el fin. El año 1932 sirve para delimitar la historia, como A.C. y D.C. 1932 es A.M.: Anno Militaris -en el año de los militares.

Sacado de Armstrong y Shenk, 1983,
pág. 25.

donde se reúne con su marido, que ha ido por su parte. Al término del funeral, el marido regresa a su oficina, mientras ella se dirige a realizar otras compras. Después recoge a los niños en sus colegios, y regresa a la casa para el almuerzo.

Una jornada matinal como la descrita constituye una rutina que, con más o menos variaciones, realizan muchas mujeres de los sectores medios salvadoreños del tipo de Ana Estela. En buena parte de ésta u otras rutinas se pone de manifiesto la vigencia de las normas sociales. El aspecto más sobresaliente de todo este quehacer lo constituye el tipo de actividad desarrollada, que manifiesta una división social del trabajo basada en la diferenciación sexual: a la mujer le compete la atención del hogar y de los hijos, mientras que al hombre se le asigna la misión laboral que permitirá el mantenimiento de la familia. Sin embargo, nada hay en la naturaleza de la diferenciación sexual que entrañe esta división social del trabajo: bien podría ser el hombre quien se encargara de cuidar del hogar y los hijos, y la mujer salir a buscar el sustento familiar. La actividad matinal de Ana Estela

también denota otras reglas sociales cuya vigencia no está vinculada a la diferenciación sexual, sino a formalismos culturales (el vestido negro para el funeral), a exigencias de la vida urbana (el desplazamiento en vehículos según las normas de tráfico), o al estilo de vida propio de una clase o sector social (llevar los niños a un colegio privado y no público, utilizar los servicios de una muchacha para ciertas tareas del hogar, etc.). Así, la rutina de Ana Estela pone de manifiesto su pertenencia activa a un sistema social, a cuyas normas se atiene y en el que se funda y adquiere sentido todo su comportamiento.

Ahora bien, la misma descripción de algunas de estas normas reguladoras de la rutina matinal de Ana Estela permite captar su dosis de convencionalidad. Convencionalidad quiere decir que algo depende del acuerdo de varios, y no es lo mismo que arbitrariedad que expresa algo injustificado. De niño, el autor se empecinaba ocasionalmente en caminar por la parte izquierda de las aceras de su ciudad natal, con el consiguiente enojo de otros viandantes que casi chocaban con él y exclamaban: "¡Yo llevo mi derecha!", a lo que él solía responder: "¡Y yo, mi izquierda!" Los adultos por lo general no sabían añadir más que "¡Qué niño tan grosero y maleducado!" En efecto, el autor era un niño "maleducado", ya que no respetaba una regla socialmente aceptada, que estipulaba la circulación por la derecha. Desde su perspectiva infantil, no podía distinguir lo convencional de lo arbitrario. Sin embargo, es claro que el circular en forma ordenada y aceptada por todos, con un lado prioritario, es una exigencia justificada, a fin de evitar choques y accidentes. Pero se trata de una norma convencional, ya que sería en principio lo mismo circular por la derecha que por la izquierda, como ocurre en Inglaterra. Ello nos lleva a preguntarnos cómo surgen estos acuerdos, más o menos justificados, más o menos convencionales, que son las normas de la convivencia humana en cada sociedad. ¿Cómo surgieron las normas que regulan la división social del trabajo según líneas sexuales o las normas que exigen a los sectores medios

salvadoreños mantener determinado estilo de vida, que incluye la propiedad de uno o más vehículos, contar con los servicios de una muchacha para las tareas del hogar y llevar a los niños a colegios privados y no públicos?

Se trata de un problema más profundo que el de la facilitación social. Lo que está en juego en el fenómeno de la facilitación social es la activación o inhibición de un determinado comportamiento por la presencia de otras personas, que de algún modo actualizan el significado de ese acto en una sociedad, grupo social o situación concreta. En cambio, el problema de las normas consiste precisamente en el surgimiento o asignación de ese significado: ¿cómo llega un acto o tipo de actos a ser valorado de una manera u otra, hasta convertirse esa valoración en una exigencia normativa de realizarlo o no, de realizarlo de una u otra forma, en una y otras condiciones? El problema no es por tanto qué es lo que lleva a Ana Estela a levantarse hoy a las cinco, a vestirse de negro o a encargarse de realizar las compras caseras; se puede responder a ese interrogante, en forma un tanto simplista, claro está, que se trata de una rutina regulada por normas socialmente aceptadas. El problema consiste en preguntarse por qué y cómo han surgido estas normas que asignan esa rutina a Ana Estela y no a su marido, o que determinan que sea esa rutina y no otra. ¿Cómo, cuándo y por qué un determinado acto o tipo de actos llega a constituirse en exigencia o en transgresión social, es decir, en obligado o prohibido, en bueno o malo?

2.2.1. Los experimentos de Sherif.

Hace ya medio siglo, un psicólogo social norteamericano, Muzafer Sherif, trató de examinar el surgimiento de las normas sociales con una serie de estudios experimentales en el laboratorio (Sherif, 1936/1966; Sherif y Sherif, 1975). Para ello, necesitaba diseñar una situación que en un primer momento no presentara a las personas la exigencia de

actuar de determinada manera, es decir, una situación socialmente no estructurada, por lo menos en lo concerniente a la interacción del caso; ello permitiría observar el paulatino proceso de estructuración a través de la interacción personal, y la consolidación de una exigencia o norma de comportamiento. Estas características se las ofrecía el fenómeno autocinético.

Consiste el fenómeno autocinético en la percepción que se tiene de movimiento cuando se percibe un punto de luz en un medio de completa oscuridad. La persona que contempla la presentación sucesiva de un punto de luz en la oscuridad puede percibir el punto como si estuviera situado en diversas partes de la habitación, aunque de hecho aparece ca siempre en el mismo sitio, o percibir que el punto se mueve en forma errática. El efecto es tanto más vívido cuanto la persona se encuentra menos clara sobre su propia ubicación, por ejemplo, cuando está sentada en un cuarto que no conoce o en una silla sin respaldo ni apoyos. Es importante subrayar que el efecto autocinético se produce aun cuando la persona sepa que de hecho el punto luminoso permanece fijo.

El fenómeno autocinético ofrecía, por tanto, una situación ambigua, sin estructurar, en donde no había una exigencia clara respecto a la forma de proceder -en este caso, respecto a la percepción del movimiento del punto luminoso. En otras palabras, había una ausencia de normas sobre la percepción del movimiento y, por tanto, se abría la puerta a diversas posibilidades estructuradoras de la interacción. La hipótesis manejada en principio por Sherif fue que la falta de un punto de referencia en el campo de estimulación externa llevaría al establecimiento de un punto de referencia interno a medida que se produjera la secuencia temporal de estímulos (Sherif, 1936/1966, pág. 90). Es decir, como la situación no imponía una norma clara acerca de la manera de responder a ella, esa norma iría siendo establecida por los sujetos a través de su interacción.

Sherif definió dos situaciones experimentales: una, en la que un solo individuo era sometido al efecto autocinético; otra, en la que el efecto se presentaba a un grupo. Estableció, también, dos procesos: uno, en el que la persona pasaba primero por la situación individual y luego por la grupal; y, otro, en el que se seguía el camino inverso, primero en la interacción de grupo y luego en la individual. Los resultados de los experimentos pueden resumirse de la siguiente manera (ver Sherif, 1936/1966, págs. 104-105; Sherif y Sherif, 1975, págs. 195-196).

1. Tanto en la situación individual como en la situación grupal, se tiende a establecer un criterio y un rango sobre el movimiento del punto luminoso. Este criterio y este rango pueden variar entre los individuos, lo que mostraría según Sherif que la tendencia a la estabilización no depende de la interacción, sino que se arraiga en procesos psicológicos básicos. Sin embargo, el criterio y el rango que se desarrollan en la situación grupal es común a todos los individuos del grupo, lo que demuestra la fuerza de la interacción.

2. Cuando las personas que se han encontrado en la situación experimental individual pasan a la situación de grupo, los rangos y criterios que cada uno había desarrollado por su cuenta tienden a converger, aun cuando no tanto como cuando surgen por primera vez en situación grupal.

3. Las personas que han comenzado con la situación experimental grupal y pasan después a la situación individual, siguen percibiendo al punto luminoso según el rango y el criterio establecidos en la situación de grupo. En otras palabras "la norma formada en la interacción con otros se convierte en la perspectiva propia del individuo" (Sherif y Sherif, 1975, pág. 196).

Los experimentos de Sherif mostrarían cómo va surgiendo una norma, es decir, la exigencia de comportarse (aquí, de percibir) de de-

terminada manera, norma que puede ser tanto de carácter individual como de carácter grupal, aunque a la larga la norma individual o es la grupal misma o constituye una pequeña variante de ella. Para Sherif, el surgimiento de la norma muestra la necesidad humana de contar con un "anclaje" o punto de estabilización de su experiencia. En otras palabras el comportamiento humano, en su sentido más amplio, requiere una estructura, un orden; y ello cristaliza en la formación de normas.

Sherif (1936/1966, pág. IX) se remite a la tradición de Durkheim para dar razón de esta necesidad humana de contar con un ordenamiento en su forma de proceder. En definitiva, esto nos lleva a entender el surgimiento del orden social como una exigencia de la naturaleza humana: en la medida en que los hombres buscan satisfacer sus necesidades y para ello deben interactuar entre sí y frente a la naturaleza, un ordenamiento normativo de su proceder se vuelve condición esencial.

Ahora bien, prescindiendo por ahora de los planteamientos teóricos de Sherif, volvamos a sus experimentos. Una importante característica es que la "norma" perceptiva que surge en cualquiera de sus situaciones experimentales, individual o de grupo, es una norma totalmente convencional. Puesto que el punto luminoso no se mueve, cualquier criterio y rango que defina su movimiento es de orden subjetivo o intersubjetivo. Esta norma carece por tanto de una referencia objetiva, de un dato de la realidad "en sí misma" que permita ponderar la adecuación de la norma establecida. No se puede hablar entonces propiamente de un verdadero o falso, de un correcto o incorrecto de los sujetos frente a la situación (Sherif 1936/1966, pág. 107 y ss.). Esta falta de una referencia objetiva no es una característica común de las normas sociales, donde se puede apelar a factores de la realidad que ponen límites a las posibilidades normativas. Así, por ejemplo, la norma de tráfico que impone un límite de velocidad a los ve-

hículos no es algo puramente convencional o subjetivo: hay un límite más allá del cual no es posible controlar un vehículo o respetar las otras señales necesarias para el debido ordenamiento. Por el contrario, frente al fenómeno autocinético, cualquier apreciación motora, cualquier rango sobre la distancia recorrida por el punto luminoso es en principio válida, pues depende tan sólo de los individuos o grupos, no del estímulo.

2.2.2. La génesis de un orden social.

Hay un gran salto teórico y empírico de la aparición de una norma perceptiva sobre el movimiento autocinético en el laboratorio de Sherif a la aparición de todo un orden social en cualquiera de las sociedades contemporáneas. Si comparamos, por ejemplo, la realidad social de Nicaragua en 1984 con lo que Nicaragua era todavía bajo el régimen de Somoza en 1978, podremos apreciar lo que de nuevo hay en el actual ordenamiento social, pero también lo que de continuidad y permanencia se da entre el hoy y el ayer. Es un hecho que, en este lapso de tiempo, han aparecido nuevas normas sociales, y normas de importancia en la vida nicaragüense, que afectan a áreas vitales del trabajo, la participación política o el desarrollo personal. Se trata entonces de seguir el proceso de surgimiento de las normas sociales nuevas y su paulatina institucionalización en la sociedad.

Berger y Luckmann (1968) subrayan que la formación de un orden social es un proceso histórico que nunca se detiene, ya que responde a una permanente necesidad de la naturaleza humana. Frente al acabamiento o cierre del mundo de los animales, a los que el instinto suministra fundamentalmente las formas adecuadas de adaptación vital, el ser humano nace inacabado o abierto y el acabamiento o cierre se producirá en el proceso de su desarrollo social. Así, el ser humano irá siendo en buena medida un producto de su propio quehacer, pero su quehacer consistirá en ir forjando su mundo, su realidad social, a partir de un orden ya dado y en el marco por él establecido. Por ello, según Berger

y Luckmann, el ser humano es producto y productor de un orden social: arranca de un orden social para su realización histórica como individuo, pero es la historia de su externalización como ser humano la que va produciendo, manteniendo o cambiando, el orden social.

El proceso de formación de un orden social en cuanto realidad objetiva tendría, según Berger y Luckmann, tres momentos: (a) un momento de externalización, (b) un momento de objetivación, y (c) un momento de internalización (ver Berger y Luckmann, 1968, págs. 74-91).

(a) Externalización.

El ser humano continuamente está externalizándose en actividad, es decir, se encuentra en una continua actividad transformadora del medio ambiente. En este proceso de realizar actividades se produce la habituación, es decir, la conversión de una actividad en hábito. Un hábito consiste en una actividad realizada de la misma manera, a la que la repetición vuelve automática. Todo hábito supone un ahorro de esfuerzos, ya que se produce sin necesidad de deliberación previa y sin exigir una particular atención consciente para su realización.

El hábito conserva el sentido de la acción original, aunque ese sentido suele estar implícito y tomarse como algo presupuesto. Son precisamente los presupuestos de las rutinas habituales en la vida del ser humano los que le permiten enfrentar en forma eficiente las demandas cotidianas básicas sin agotar en ello la totalidad de su energía. Al habituarse a actuar de determinada manera frente a una situación -por ejemplo, el aseo personal, la estructuración de una jornada, la ejecución de un trabajo-, se va "cerrando" la apertura potencial del individuo, se van reduciendo las posibilidades que en principio le están abiertas; sin embargo, la habituación le permite realizar tareas necesarias con un mínimo de energía, liberando así fuerzas para otros quehaceres. La habituación del aseo personal o del trabajo permite a la persona reflexionar sobre otros asuntos mientras cumple los quehaceres

habituales: "el trasfondo de la actividad habitualizada abre un primer plano a la deliberación y la innovación" (Berger y Luckmann, 1968, pág. 75).

La habituación de una actividad es el paso previo a su institucionalización. "La institucionalización aparece cada vez que se da una tipificación recíproca de acciones habitualizadas por tipos de actores" (Berger y Luckmann, 1968, pág. 76). Dicho en forma más sencilla: el hábito de unos está relacionado con el hábito de otros, y esos unos y otros no son personas en su individualidad, es decir, en cuanto diferentes, sino que son actores desempeñando un determinado papel o rol. La tipificación de actividades correlativas entraña la tipificación de actores también correlativos.

Veamos una importante actividad en su carácter institucional. Alguien se siente mal y acude al médico. Una vez que tiene acceso al doctor (proceso también institucionalizado, pero que ahora no consideramos), el examen médico procede de acuerdo a una serie de actos característicos tanto del médico como del paciente. Probablemente se empieza con un interrogatorio acerca de las características del paciente y sus antecedentes de salud; se sigue con un planteamiento de los síntomas, seguido por lo general de un reconocimiento físico, quizá la obtención de información adicional, hasta llegar a un diagnóstico y la prescripción de un tratamiento. Hay una rutinización en las acciones del médico, pero también en las del paciente. Por decirlo de una manera sencilla, cada uno sabe bien lo que tiene que hacer y lo que espera que el otro haga. Esta correlación de acciones -preguntar y responder, examinar y manifestar síntomas, prescribir y cumplir la prescripción- constituye ciertamente parte de la institución del servicio social de salud, en la que los individuos participan no como tales, sino como actores tipificados: médico y paciente.

La tipificación de acciones recíprocas surge en una historia y, en este sentido, es un producto de la actividad de las personas en ca-

da circunstancia concreta. Así, la acción se habitualiza, los hábitos correlativos se institucionalizan, y las instituciones determinan el modo de comportarse de las personas en cuanto actores, es decir, en cuanto miembros de un sistema social. Ahora bien, los individuos encontramos ya una sociedad con sus instituciones, a las que somos precisamente socializados. Esas instituciones tienen para el individuo un carácter objetivo, lo cual nos lleva a considerar el segundo momento en la producción del orden social.

(b) Objetivación.

La objetividad de las instituciones sociales es también producida por la actividad humana. El producto externalizado de la actividad humana es experimentado por las personas como algo externo, algo que está ahí, algo que, en términos de Durkheim, adquiere el carácter de hecho e incluso de "cosa". La actividad del médico hacia el paciente se convierte en una rutina que adquiere entidad por sí misma: es un "examen médico", que no se confunde con otras actividades del médico (incluso en el mismo ámbito de su quehacer, por ejemplo, una intervención quirúrgica) y mucho menos del actor en cuanto individuo.

La actividad, en la medida en que se va objetivando como hábito, adquiere formas fijas, que pueden describirse como rutinas de acuerdo con unas normas precisas. La actividad institucionalizada no depende ya de la subjetividad de cada individuo, sino que el individuo experimenta esa rutina como algo prescrito, algo a lo que él tiene que someterse, formas de proceder objetivas que él no puede cambiar sin más. De este modo, el médico siente que el examen médico constituye una rutina institucional que él tiene que aprender y ejecutar, respetando las "reglas del juego" social, es decir, manteniendo su papel como médico y las exigencias objetivas que al respecto se le imponen socialmente. El mundo institucional precede a las personas como individuos y se experimenta como parte de la realidad objetiva. Pero la

objetivación de las actividades habitualizadas ha sido momento constitutivo en el proceso de la institucionalización histórica de esa actividad, y lo mismo puede decirse de la objetivación de las nuevas rutinas que se van introduciendo en cada sociedad, sistema social o institución. Este sería el caso, por ejemplo, de la necesidad de realizar exámenes adicionales (de sangre, orina, etc.) antes de llegar a un diagnóstico clínico, y ello como parte de una actividad institucionalizada, hoy más amplia, que es el examen médico.

(c) Internalización.

Se trata del proceso por el que cada individuo asume como propias las rutinas institucionalizadas en un determinado sistema social. El mundo externalizado y objetivado a través de la actividad, regresa a la persona como un dato de la realidad objetiva. Este proceso de internalización tiene lugar fundamentalmente a través de la socialización (ver Martín-Baró, 1983, Cap. 4). En un estudio de Hass y Shaffir (1977) sobre el comportamiento de estudiantes de medicina frente a sus primeros pacientes, se pudo observar que su preocupación principal consistía en asumir las rutinas propias del papel del médico y aparecer así como auténticos profesionales. El sentimiento de incompetencia que experimentaban los estudiantes se debía fundamentalmente a la dificultad para asumir ese papel, es decir, para realizar las rutinas propias de un médico de una manera adecuada.

Considerado en su conjunto el proceso de formación de un orden social, se puede afirmar que el momento de externalización, a pesar de estar referido a un mundo ya internalizado por las personas en cada situación histórica, es el momento abierto a la innovación; el momento de internalización, aunque no es vivido en forma del todo pasiva, ya que pone en juego la individualidad de las personas y las circunstancias en que ocurre, es fundamentalmente un momento de consolidación y reproducción; el momento de la objetivación constituye el punto de

transición entre lo individual y lo social, el momento en que las actividades adquieren consistencia como realidad social.

En resumen, la externalización significa que la sociedad es un producto histórico de la acción humana, punto que suele ser ignorado por la sociología norteamericana y, en general, por las visiones positivistas, lo que lleva a la reificación de lo dado como absoluto, es decir, a aceptar el sistema social existente como un presupuesto natural, incuestionable; la objetivación significa que la sociedad es una realidad objetiva, no una realidad puramente subjetiva o intersubjetiva y, por consiguiente, una realidad que no se puede reducir a la suma de los comportamientos individuales o a procesos de carácter psicológico; finalmente, la internalización significa que el ser humano es un producto social y, por consiguiente, que cada persona es fruto de una historia en una circunstancia y con unos condicionamientos muy concretos. Estas tres afirmaciones: "la sociedad es un producto humano, la sociedad es una realidad objetiva, el hombre es un producto social" son verdaderas y las tres deben entenderse en su referencia conceptual mutua (Berger y Luckmann, 1968, pág. 84).

Hemos utilizado el ejemplo "examen médico" como una institución social, sobre todo para evitar la imagen de que una institución es sólo un organismo como un Ministerio, un hospital o un colegio, quizá, incluso unos edificios materiales, y no primero y fundamentalmente un conjunto de acciones socialmente tipificadas. Pero es conveniente aplicar el esquema anterior a instituciones sociales más importantes que un examen médico como la familia, la escuela o la policía. Ello nos obliga a reflexionar por ejemplo, sobre el hecho fundamental de que también la familia es un producto social de una historia, al menos la familia tal como se encuentra institucionalizada en nuestros países centroamericanos. Tanto la estructura matrimonial, que concierne a la formalización de las relaciones entre hombre y mujer, como la estructura parental, que define las relaciones entre padres e hijos,

constituyen la cristalización de una historia particular. Eso aparece claro cuando se observa que, incluso en una población tan reducida como puede ser la de El Salvador, se encuentran de hecho diversas formas de familia, que difieren más o menos de las formas consagradas por la ley y estimuladas por los aparatos estatales. Aparece también con claridad cuando se analiza el papel de subordinación y enclaustramiento que se asigna a la mujer en esa forma de institución familiar, papel hoy fuertemente cuestionado por la paulatina exigencia de desarrollo y promoción femenina, que pasa por su previa "liberación".

2.2.3. Dinámica de la formación del orden social.

Los experimentos de Sherif sobre la formación de normas se producían en una situación "abstracta", una situación abstracta de la realidad, en la que ni siquiera había un punto de referencia objetivo, ya que el foco luminoso del fenómeno autocinético permanece fijo. De ahí el peligro de extrapolar la idea de que las normas surgen por la dinámica propia de cada situación, es decir, la dinámica de las personas que, individual o gурpalmente, se encuentran enfrentadas a una situación nueva prescindiendo de cualquier otro factor. Con ello se corre el peligro de juzgar que la norma social puede encontrar explicación adecuada en los elementos que configuran la situación actual, peligro muy propio del análisis de sistemas y que, en psicología social, impregna la mayor parte de análisis de la llamada "dinámica de grupo". Como se verá más adelante, éste es uno de los elementos que llevaron a Serge Moscovici, un psicólogo social francés, a diferir de la explicación tradicional dada por Solomon Asch y sus seguidores sobre el comportamiento conformista de un individuo discrepante frente a la unanimidad de los miembros de un grupo pequeño en una tarea en la que, obviamente, el individuo discrepante era el que tenía la razón. Según Moscovici (Moscovici y Faucheux, 1972), lo que Asch y otros parecían dejar de lado era que los individuos no empezaban a existir por así decirlo en la situación de grupo experimental, sino que traían consigo

la norma imperante en la sociedad más amplia, en la realidad externa, y que podían oponer esa norma social (¿el "sentido común"?) a la aparente norma surgida en el laboratorio (ver Doise, Deschamps y Mugny, 1980).

Berger y Luckmann, aunque plantean la necesidad de un orden social como una exigencia de la propia naturaleza humana, remiten el proceso de su génesis concreta a la historia. De ahí el hecho crucial de que no se trata de procesos que comienzan de un hipotético punto cero, sino de procesos que parten unos de otros, imbricados entre sí. Todo orden nuevo surge necesariamente a partir de un orden anterior, por más que suponga una ruptura con él e incluso se presente como su misma negación. Pero ello obliga a reconocer que la génesis de cualquier norma nueva o cualquier orden social nuevo parte de los determinismos y condicionamientos que impone el orden social precedente. Esto significa, ante todo, que en la aparición de una nueva norma o de un orden institucional nuevo, hay que tomar muy en cuenta la realidad del poder social. La habituación e institucionalización no son procesos abstractos, ni tampoco procesos que surjan espontáneamente de la interacción entre las personas; son procesos que emergen y están sometidos a los mecanismos de poder y a las confrontaciones entre las fuerzas existentes de cada sociedad.

Toda institución social es entonces fruto del ejercicio del poder social -lo que no significa que sea resultado únicamente de aquellos sectores sociales que detentan lo que se llama "el poder", aunque ellos jueguen un papel determinante. Así se entiende la definición de la institución social como "el lugar en donde se articulan, se hablan, las formas que adoptan las determinaciones de las relaciones sociales" (Lapassade y Lourau, 1974, pág. 199). Una institución es la "forma que adopta la reproducción y la producción de relaciones sociales en un modo de producción dado" (Lapassade y Lourau, 1974, pág. 198). La actividad o conjunto de actividades institucionalizadas son producto de las fuerzas sociales, tal como se encuentran en un momento dado

en una sociedad, y a su vez sirven para mantener y reproducir ese balance de fuerzas en cuanto que traducen y canalizan los intereses sociales por ellas promovidos.

La familia, en cuanto institución concreta, no es entonces la expresión de unas exigencias naturales, universales y abstractas, sino la expresión de las exigencias provenientes de los grupos sociales dominantes en la historia de nuestros países, y una forma muy concreta de promover sus intereses -por ejemplo, mediante la defensa y transmisión de determinados valores o formas de vida. Ello no quita para que la institución familiar cumpla además otras funciones muy apreciables y no identificables con los intereses de las clases dominantes. Pero su institucionalización articula unos intereses sociales. Así se comprende, por ejemplo, la resistencia frente a cambios en la institución familiar, incluso tan pequeños como puede ser el del particular status y rol de la mujer. Esta resistencia aparece con más claridad precisamente en aquellos grupos que son portadores primordiales de la cultura dominante, como son los altos sectores medios, a diferencia de otros grupos menos comprometidos con las formas culturales imperantes, como son los grupos de marginados urbanos. De ahí también la persistencia de formas más o menos larvadas de "machismo", incluso en aquellas familias que ya han aceptado la formación universitaria o el trabajo profesional de la mujer.

Mencionábamos con anterioridad el caso de Nicaragua a cinco años de la subida al poder de la revolución sandinista. Es posible que muchos de los fracasos del nuevo régimen por introducir cambios significativos en el ordenamiento social haya que atribuirlos a la sistemática guerra que el gobierno norteamericano de Ronald Reagan le ha planteado en todos los terrenos: económico, político, militar y hasta religioso. Pero ello mismo es prueba fehaciente de que ni siquiera el esfuerzo concertado de buena parte de las fuerzas sociales de un país es suficiente, al menos a corto plazo, para lograr una transformación

radical de un orden social. Son muchos los factores que intervienen en la génesis y configuración de un orden social, tanto internos al régimen como externos (real o aparentemente) a él. La génesis de un nuevo orden social no puede ser explicada por consiguiente como la simple aparición concertada de múltiples normas sociales a partir de la interacción de personas y grupos. Prescindiendo por ahora de pequeñas asincronías históricas, cualquier orden social es el resultado en cada momento de la lucha de clases, es el balance necesariamente provisional de la confrontación entre las fuerzas sociales presentes en una situación histórica concreta. Por eso mismo, el orden social que se encuentra en un momento determinado tiende a ser el producto y la canalización de los intereses sociales propios de la clase o grupos que se encuentren detentando el poder.

2.3. Marginación y dependencia.

Una simple gira de observación por la ciudad de San Salvador permite captar, así sea someramente, los aspectos más sobresalientes del ordenamiento social imperante en el país. Sin duda el dato global más llamativo lo constituye el abismo que parece separar a dos estratos de la población, encumbrado el uno en el lujo y la abundancia, sumido el otro en la miseria y el desvalimiento casi total. El simple trazado urbanístico y la materialidad de las viviendas son más expresivos que cualquier análisis estadístico. Por un lado, se encuentran las colonias de diseño espacioso, con avenidas bordeadas de árboles y flores, limpias y bien iluminadas; las casas son amplias y de construcción moderna, la mayoría rodeada por bellos jardines, espacio para vehículos y muros o defensas vegetales para proteger la intimidad del hogar. Por otro lado, a menudo enracimadas sobre las laderas de las barrancas que cruzan el área metropolitana o amontonadas sobre predios polvorientos, las más de las veces sin urbanización ni servicios de luz o aguas negras, están las chozas de los pobres, misera-

bles "champas" de cartón y lata, ahogadas de espacio y suciedad, madrigueras hediondas sometidas a los vaivenes del calor o el frío, del agua o los vientos. Una tercera forma de vivienda, quizá menos indigna aunque en ocasiones no muchos menos miserable, es la habitación colectiva o mesón, consistente en casas viejas en las que, como panales humanos, cada familia ocupa una pieza y comparte con todas las demás los servicios comunes.

En el área metropolitana de San Salvador, la relación entre las viviendas miserables y las viviendas de lujo o gran lujo es de aproximadamente cinco a una y, si se incluyeran los mesones, probablemente la relación sería superior a diez por una (ver Murillo, 1974; Hart y otros, 1976). En otras palabras, por cada familia que vive en San Salvador rodeada de todas las comodidades, hay diez familias que se hacen en cobijos indignos del ser humano. Por supuesto, entre estos dos extremos hay un núcleo de familias, relativamente amplio en la zona metropolitana, que dispone de viviendas dignas que se acercan a uno u otro de estos dos tipos; pero su existencia no logra paliar ni menos eliminar la hiriente contraposición entre los pocos del lujo y los muchos de la miseria.

Pasando de la observación a los datos, se sabe que, en 1978, había en El Salvador un déficit de vivienda rural estimado en 230,880 unidades, es decir, el 48 % de las viviendas necesarias, y, en 1980, el déficit urbano se estimaba en 221,709 unidades, es decir, el 53.9 % (ver Salegio, 1978). En conjunto, se puede afirmar que la mitad de la población salvadoreña carece de vivienda, y estas estimaciones se realizan con un criterio relativamente conservador sobre lo que puede ser considerado como una vivienda, es decir, sólo se contabilizan como faltantes aquellas "viviendas", que no reúnen ni siquiera un mínimo de condiciones de habitabilidad y que no pueden ser rehabilitadas. Así, pues, en lo concerniente a la vivienda parece haber dos mundos en El Salvador: el de los que tienen, a cuyo frente se encuentran

aquellos pocos que disponen de lujosas mansiones, y el de los que no tienen, sobre todo aquellos muchos que apenas pueden cobijarse bajo latas y cartones.

Esta misma dualidad que se observa en la vivienda puede detectarse en cualquier otro ámbito de la realidad social salvadoreña. Todos los indicadores socioeconómicos muestran la misma radical discriminación entre unos pocos, que disfrutan todos los beneficios imaginables de la civilización contemporánea, y las grandes mayorías, carentes de lo más imprescindible para la vida. Así, por ejemplo, la división social del trabajo muestra una drástica diferenciación entre, por un lado, aquellos contados que poseen los medios de producción, acumulando puestos directivos y beneficios al capital (ver Instituto de Investigaciones, 1984), o desarrollan profesiones ligadas al corazón del sistema productivo y, por otro, aquellos que se mueven en los extremos de ese sistema, vendiendo al mejor postor el esfuerzo de sus brazos y recibiendo unos ingresos per cápita de apenas un colón (cuarenta centavos de dólar) o menos por día. Más aún, las tasas de subempleo o simple desempleo desbordan periódicamente la cota del 50 % de la "población económicamente activa" (calificativo irónico donde los hay), y es claro que ese porcentaje se alimenta sobre todo de los sectores mayoritarios, marginados urbanos y campesinos. Datos equivalentes se pueden encontrar en el área de la escolaridad, de la salud o de cualquier indicador socioeconómico (ver Recuadro 7). La división de la sociedad salvadoreña abarca así todos los ámbitos y aspectos de la existencia, desde los físicos (incluso raciales, como el color de la piel) hasta los culturales y espirituales.

Esta división ha sido interpretada, desde la perspectiva de sistemas, como un fenómeno de marginación frente al orden social establecido. En otras palabras, esa población que vive en las barrancas o "cinturones de miseria" de las grandes ciudades latinoamericanas, que pulula en el desempleo o subempleo, que alimenta los ejércitos de la-

RECUADRO 7

UN JARDIN EXTENSO Y BIEN CUIDADO

Un folleto de relaciones públicas acerca de El Salvador proclamaba en 1916:

"Uno de los mayores obstáculos que ha encontrado nuestra agricultura, fue el deplorable sistema bajo el cual la tierra nacional estaba dividida en ejidos y tierras comunales, que hacía que la tierra y la mano de obra se desaprovecharan... ahora el paisaje ofrece al viajero un cuadro semejante a un vasto tablero de ajedrez, en el que se pueden admirar los varios productos de la fértil tierra; desde los picos más elevados a los bellos valles y llanuras, El Salvador ofrece una vista que nos recuerda a un jardín extenso y bien cuidado, con toda la superficie de su tierra cultivada aun en los niveles más altos."

Seis décadas más tarde, he aquí algunos hechos acerca de la vida en el "jardín extenso y bien cuidado":

- 2 por ciento de la población controla el 60 por ciento de tierra.
- 96.3 por ciento de la población posee 12 acres de tierra o menos.
- En 1975, 58 por ciento de la población ganaba 10 dólares o menos al mes.
- 70 por ciento de los niños menores de cinco años están desnutridos.
- La tasa de consumo per cápita de calorías es la más baja del hemisferio.
- El analfabetismo afecta al 42.9 por ciento de la población.

(RECUADRO 7, 2.)

- La tasa de mortalidad infantil es de 60/1000 nacidos vivos (comparado con 25/1000 en Cuba).
- 64 por ciento de la población urbana carece de facilidades de alcantarillados.
- 45 por ciento de la población carece de agua potable suministrada regularmente.
- El ingreso per cápita de El Salvador es el más bajo de Centroamérica.
- 8 por ciento de la población recibe 50 por ciento del ingreso nacional.
- La mayoría de la población rural tiene trabajo sólo una tercera parte del año.
- El desempleo y sub-empleo en el área rural es de 45 por ciento permanentemente.

Sacado de Armstrong y Shenk, 1983, págs. 17-18.

drones y prostitutas, y que garantiza una mano de obra abundante y barata para cualquier empresa, constituiría un grupo humano no integrado o incorporado al sistema social imperante. Se habla así de población "marginal" o "marginada" haciendo referencia a aquello que forma parte de una realidad, su centro (aquí, un sistema social), y aquello que queda excluido de esa realidad, lo que permanece "al margen" o periferia. En El Salvador, como en todos los países centro y suramericanos, habría un buen porcentaje de la población que estaría al margen de los respectivos sistemas sociales, una población no integrada al funcionamiento y beneficios del sistema social imperante.

Aparentemente, la población marginal constituiría un mundo aparte, porque, si bien es cierto que no recibe beneficios del sistema social imperante (no tiene una participación pasiva), también es verdad que no cargaría con las obligaciones y deberes impuestos por el mismo sistema (no tiene una participación activa). En pocas palabras, los marginados constituirían un sistema periférico al margen del sistema central establecido. De ahí la conveniencia, según algunos, de distinguir el concepto de marginación del concepto de pobreza porque, aunque en la práctica marginación y pobreza suelen ir unidas (ambas suponen la no participación pasiva, es decir, el no recibir beneficios del sistema), no significan lo mismo. Pobreza sería una situación de carencia o escasez de recursos necesarios para la existencia pero al interior del sistema; marginación sería esa deficiencia más la carencia de un rol o papel económico articulado al sistema social imperante en una determinada sociedad. En principio, no todo pobre sería marginado, aunque de hecho todo marginado sea pobre (ver Recuadro B).

Según Gino Germani (1973), el concepto de marginación incluye cinco significados con los que se intenta presentar descriptivamente los principales rasgos de un sector poblacional: (1) su segregación ecológica urbana, es decir, la carencia de servicios urbanos básicos; (2) sus condiciones de trabajo y nivel de vida; (3) su falta de participación formal e informal y, por tanto, su incapacidad objetiva para tomar decisiones a cualquier nivel comunitario o institucional; (4) sus divergencias culturales respecto al resto de la población, e incluso su carencia de identificación nacional; finalmente, (5) su diferenciación como área periférica respecto a las áreas centrales de la sociedad, con las que se relaciona asimétricamente.

La marginalidad, sobre todo en cuanto distinguida de la pobreza, es un fenómeno cuyos elementos esenciales deben precisarse, ya que no cualquier carencia, sino sólo determinado tipo de carencias, produce

RECUADRO 8 .

COMO SOBREVIVEN LOS MARGINADOS

Los marginados sobreviven, comen, se visten, pagan renta, se casan y tienen hijos. Es necesario, por lo tanto, que en la ciudad exista un nicho ecológico, creado en parte por ellos mismos, que haya resuelto positivamente el problema de adaptación a un medio urbano hostil. Sobre la precaria base económica de la marginalidad se ha levantado una estructura social específica, propia de este nicho ecológico, que tiene la característica de garantizar una subsistencia mínima durante los períodos más o menos largos e irregulares de inactividad económica. Esta estructura social comporta el predominio de un cierto tipo de agrupación: las redes de intercambio entre parientes y vecinos. Proponemos que estas redes de intercambio representan el mecanismo socioeconómico que viene a suplir la falta de seguridad social, remplaceándola con un tipo de ayuda mutua basado en la reciprocidad.

La pertenencia a una red de intercambio no es obstáculo para la participación de sus miembros en el mercado de trabajo, hasta donde tengan acceso a él. La función económica de la red de intercambio se limita a producir seguridad: es un mecanismo de emergencia, necesario porque ni el intercambio de mercado ni la redistribución de recursos a nivel nacional garantizan su supervivencia. Por lo demás la red de intercambio utiliza plenamente uno de los pocos recursos que posee el marginado: sus recursos sociales.

Lomnitz, 1978, pág. 26.

la marginación de las personas. Por ello, afirma Germani (1973, pág. 21), "el supuesto común en cualquier definición de marginalidad no es la simple falta de participación o ejercicio de roles en forma indeterminada o en esferas dadas de la actividad humana, sino la falta de participación en aquellas esferas que se considera deberfan hallarse incluidas dentro del radio de acción y/o de acceso del individuo o grupo. Es decir, el juicio de marginalidad se realiza sobre la base de la comparación entre una situación de hecho y un deber ser".

El mismo Germani sintetiza en cinco los factores que se suelen tomar como básicos para la determinación de la marginalidad: (1) las características estructurales de un determinado ordenamiento socioeconómico incapaz de absorber a la totalidad de la población; (2) el ordenamiento político, según el cual ciertos grupos asumen un máximo de poder impidiendo cualquier participación significativa de otros sectores sociales; (3) la dominación de un grupo cultural, que resulta excluyente hacia aquellos grupos que no aceptan sus formas de vida, sus valores y normas; (4) ciertos rasgos psicosociales de la personalidad, que imposibilitan la vida en una sociedad "moderna"; y (5) la explosión demográfica, que imposibilita a los sistemas sociales la asimilación de un crecimiento poblacional tan grande.

Que el orden social en El Salvador es "marginalizador" para un buen número de personas constituye un hecho irrefutable. Sin embargo, es importante tratar de establecer cuáles son los principales factores determinantes de un sistema así entre los señalados por Germani y otros, para luego comprender mejor el ser y el quehacer de "integrados" y "marginados". Se trata, por consiguiente, de ir más allá de los datos descriptivos y preguntarse por el sentido de un sistema social de esta naturaleza. Hay dos modelos principales que pretenden explicar la dinámica de un sistema social en cuanto marginante: el modelo de la desintegración psicosocial y el modelo histórico-estructural de la dependencia.

2.3.1. El modelo de la desintegración psicosocial.

El Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina, DESAL, es una institución católica chilena, de gran influjo en la década de los sesenta, que ha desarrollado el modelo de la marginalidad a la que considera como la consecuencia de una verdadera ruptura en la vida de una sociedad a medida que el sistema social se va modernizando.

Para DESAL, la marginalidad es "una escisión que señala la discontinuidad existente entre los diversos estratos integrados en las estructuras ocupacionales, sociales, de consumo, políticas y culturales del sector de hegemonía, y los grupos marginados de una participación concreta y orgánica en los bienes y recursos y en las decisiones y ejercicio del poder social" (Silva, 1972, pág. 15). La nota característica consistiría en la discontinuidad, en la escisión entre estratos de la población, sobre todo en lo concerniente a una participación "orgánica" al interior del sistema social. El punto de partida estaría, por tanto, en un organismo social estratificado, un sistema social orgánico que terminaría por dejar de lado los estratos inferiores, así como una culebra pierde los últimos anillos de su cola.

Ahora bien, ¿a qué se debería este desprendimiento de un sector poblacional? ¿Cuál sería la causa de que el sistema se deshaga, separe o, en todo caso, no integre a una parte de la población, perteneciente en principio a la sociedad? La causa, para DESAL, hay que rastrearla en la historia concreta que ha generado las sociedades latinoamericanas y, más específicamente, en la incapacidad de la nueva cultura traída por los conquistadores para incorporar armónicamente la cultura de los conquistados. "La raíz genética de la marginalidad se ubica, como superposición en vez de fusión cultural, en las estructuras y valores de dos mundos que se encontraron en la Conquista y se congelaron en la Colonia" (Silva, 1972, pág. 15). El choque de las

dos culturas lleva a un grupo poblacional a una creciente desintegración, que les impide sentirse parte activa y aun pasiva del sistema social, dicotomía que cristaliza en el período colonial y se prolonga actualmente, en la forma de una superpoblación entre la población integrada y la población marginal (ver Vekemans y Silva, 1969).

La marginación latinoamericana constituye así un fenómeno de desintegración cultural y normativa. El hecho crucial consiste precisamente en la falta de identidad que caracteriza a los propios grupos marginados, carencia no sólo frente a la sociedad establecida, sino incluso frente a sí mismos. En otras palabras, el análisis de la marginación de DESAL remite las causas últimas de la marginalidad al proceso de la conquista, que establece la superposición cultural originaria. A partir de ahí, el problema radica en la propia población marginal, no en el sistema social, ya que son los marginados los que se vuelven incapaces de integrarse activamente a la sociedad; son sus deficiencias culturales, su carencia de valores y normas adecuadas para la vida contemporánea, sus actitudes, las que les impiden integrarse armoniosamente a un sistema social moderno.

De acuerdo con su diagnóstico, para DESAL la solución al problema de la marginación tiene que ser de orden psicosocial: es necesario que los grupos marginados se eduquen y capaciten para irse integrando al sistema social existente, para empezar a participar en sus beneficios (participación pasiva), pero también sus determinaciones y exigencias (participación activa). Por supuesto, esto requiere una especial atención de parte de los detentadores del poder, que deberían ayudar a cambiar esos patrones culturales y esas deficiencias actitudinales de los grupos y personas marginadas. El ideal sería un progreso cultural, el desarrollo de unos valores que todos compartieran y pudieran tomar como guía para su existencia. "La meta del modelo debería ser una mutación cultural como contenido de una transformación estructural, para superar la dicotomía en una integración de la socie-

dad global, a través de valores propios antes que aculturados" (Silva, 1972, pág. 98).

Como señala Ignacio Sotelo (1975, pág. 129), el planteamiento de DESAL remoja conceptualmente la vieja idea decimonónica de que "el problema de América Latina consistiría en deshacerse de los residuos coloniales, integrándose por completo en el 'mundo moderno', es decir, anglosajón y capitalista". Pero, ¿qué significaría esta integración? De aceptar el planteamiento de DESAL, integración significaría la participación pasiva y activa de los marginados en el sistema social mediante un cambio de sus valores y actitudes. Ahora bien, tanto el concepto de participación pasiva como el de participación activa, nucleares en esta visión de la marginación, son muy problemáticos. ¿En qué momento o bajo qué aspecto la no recepción de beneficios sociales en un sistema pasa de ser pobreza a convertirse en marginación? Más aún, ¿qué significa participación activa? Porque, "en todo caso, cabe preguntarse hasta qué punto el individuo socialmente incorporado participa realmente en la toma de decisiones que configuran la fisonomía de su país, incluso, en las más modestas, que afectan a la empresa en que trabaja, o a la ciudad en que vive" (Sotelo, 1975, pág. 130).

De fondo, el planteamiento de DESAL asume que una sociedad se articula en una cultura uniforme, y que la no asimilación de los valores y normas de esa cultura lleva a las personas a quedar al margen del sistema establecido. Se presupone, por tanto, que los integrados, los no marginados, comparten los mismos valores y las mismas actitudes. Es, por tanto, cuestión de los marginados cambiar su mentalidad (ver Durán, 1978) para así incorporarse al sistema y recibir sus beneficios. Pero este presupuesto sistémico y psicologizante ya se ha rechazado como poco apegado a los datos de la realidad.

2.3.2. El modelo de la dependencia.

Mientras para DESAL la dualidad de las condiciones de vida y beneficios sociales entre los "integrados" y los "marginados" al sistema constituye una ruptura, otros analistas consideran que no hay una verdadera escisión social. Por el contrario, habría una profunda vinculación estructural entre ambos sectores de la sociedad, aunque sería una vinculación conflictiva. La separación entre unos y otros no se debería a que los marginados carezcan de las características psicosociales necesarias para participar, pasiva y activamente, en el sistema, sino que sería una consecuencia producida por el mismo ordenamiento social. En otras palabras, sería el propio sistema el que, como parte de su estructuración, ubicaría a un sector de la población en forma marginada. Los marginados formarían parte del sistema social, pero de un modo peculiar, es decir, marginalmente. Se daría así la aparente paradoja de que estos sectores estarían integrados como marginados.

La idea nuclear es que hay "marginación" porque el sistema social está organizado de un modo que arrastra la exclusión del funcionamiento y beneficios del sistema de una buena parte de la población. No es propiamente la conquista la que establece la dualidad entre integrados y marginados, ya que una marginalidad semejante se produce en un proceso capitalista de desarrollo. Se trata ante todo de un problema de economía política, no de un problema cultural. No existe, por tanto, una población marginal (por ejemplo, los indígenas) anterior a la constitución del sistema social; el sistema produce la marginación de un sector social en la medida en que se va organizando de acuerdo a las exigencias de los principios capitalistas de producción. El capitalismo industrial realiza una modernización del sistema productivo transfiriendo la mayor parte de la población del campo a la ciudad, sin generar al mismo tiempo suficientes puestos de trabajo. Esta masa poblacional remanente no sólo no es absorbida por el sistema, sino que

resulta cada vez más inasorbible, ya que la tecnificación industrial aumenta el desnivel entre la mano de obra disponible y los puestos de trabajo.

En el caso de los países latinoamericanos, la situación se agrava ya que el proceso de desarrollo modernizante se produce en una situación de dependencia estructural: son las necesidades y exigencias de los centros hegemónicos las que dictan los parámetros fundamentales del desarrollo latinoamericano, no las necesidades de la propia población. Así, los sistemas sociales se estructuran en una situación de doble dependencia: una internacional, entre estos países y los países hegemónicos, y otra nacional, entre la capa poblacional ligada a esos centros extranjeros, representante interna de sus intereses, y la masa poblacional restante. De esta masa poblacional, ciertos sectores lograrán entrar en el funcionamiento del sistema; así, por ejemplo, los llamados sectores medios, profesionales y administradores al servicio de la burguesía nacional o transnacional, o el sector obrero industrial, a menudo relativamente privilegiado a pesar de su proletarización. Pero quedará todavía una creciente masa de la población para la que ni hay empleo en un sistema así estructurado, ni hay perspectivas de que pueda haberlo. En síntesis, se puede afirmar con Sotelo (1975, pág. 137) que "la marginalidad nace en el campo, al acoplarse la vieja estructura tradicional a los intereses exportadores... Marginal no quiere decir desconectada del sistema económico dominante, sino que su conexión lo es al margen y controlada por el sector dominante de la economía". Al haberse consolidado las estructuras básicas de los sistemas sociales latinoamericanos en complementariedad dependiente de las estructuras de los países hegemónicos (Estados Unidos y Europa, fundamentalmente), el fenómeno de la marginalidad no podrá ser superado y aun tenderá a agravarse con el desarrollo de la tecnología productiva.

Hay quienes afirman que la población marginada es funcional al sistema social imperante, es decir, que satisface una necesidad del orden existente. Esa función sería la de proporcionar lo que se ha llamado el "ejército industrial de reserva", es decir, una mano de obra abundante, disponible y barata, lista para asumir en cualquier momento funciones laborales al interior del sistema. Su simple presencia aseguraría la continuidad del proceso de explotación, al representar una alternativa barata para el capital que le permitiría mantener los salarios a nivel de mera reproducción, es decir, a niveles mínimos.

Es cierto que, en un país como El Salvador, la disponibilidad de grandes masas ávidas de trabajo ha permitido lucros espectaculares en corto tiempo a inversiones relativamente modestas, así como el mantenimiento de situaciones de explotación vergonzante. En los casos conflictivos, esa gran reserva de mano de obra ha constituido un colchón amortiguador frente a las reivindicaciones de los sectores laborales organizados, al facilitar la barata sustitución de sindicalistas o huelguistas. Con todo, calificar a ese sector poblacional de "reserva" supone la posibilidad al menos de su ocupación futura; sin embargo, es claro que un buen porcentaje de la población marginada salvadoreña, si no la totalidad, no representa ninguna reserva, ya que el sistema establecido ni necesita ni necesitará de ella, a no ser, quizá, en los actuales momentos de guerra civil, para malaprender a disparar un fusil y servir de "carne de cañón" en los frentes de batalla.

Así, pues, la marginalidad como fenómeno propio de los sistemas sociales latinoamericanos remite al hecho de su dependencia estructural frente a otras sociedades o centros de poder. Esta dependencia no se refiere a la necesaria relación existente en el mundo actual entre los diversos países; se refiere a un sometimiento estructural a las conveniencias y necesidades de esos centros extraños, imposibilitando así desde sus raíces un orden social adecuado a las condiciones y exigen-

cias de la propia población. Como bien indica Sotelo (1975, pág. 139), "el concepto de marginalidad implica, si quiere tener una significación específica que no se confunda con la pobreza y el desempleo, una dependencia de centros hegemónicos, fuera del sistema, que lo congelan en un marco reducido de posibilidades".

Sólo desde esta perspectiva macrosocial adquieren sentido los procesos de formación de cada orden social histórico. Las normas que emergen en los procesos de interacción cotidiana dependen en forma básica de las exigencias y posibilidades que abre el contexto social más amplio, las estructuras que fundan el ordenamiento ya establecido. La institucionalización de una determinada actividad está sometida a los mecanismos de poder operantes en cada situación. Una norma no surge desde un cero hipotético de cada nueva interacción habitualizada, sino que la misma forma de la interacción y más aún la habitualización y tipificación interpersonal consecuente es producto en buena medida de los factores que configuran esa situación y a los actores mismos. Así, por ejemplo, el papel asignado al médico en el examen clínico o las tareas asignadas a la mujer en la familia han surgido en una situación en la que el ejercicio de la medicina ha ido siendo progresivamente asumido por determinadas organizaciones (escuelas médicas reconocidas oficialmente por el poder establecido, clínicas lucrativas que forman parte de un monopolio de hecho), o en la que la familia ha tenido que responder a las exigencias del sistema productivo tanto ofreciendo una mano de obra abundante como preparando ciudadanos útiles al sistema. No bastaría, entonces, para comprender el carácter ideológico de estas actividades institucionalizadas (examen médico, quehacer de esposa o madre) preguntarse por las normas que parecen regular su actividad; hay que preguntarse por las fuerzas que determinaron la forma y contenido de esas normas y los intereses a que sirve su impacto social. Y ese mismo tipo de preguntas habría que hacerse frente al proceso de surgimiento de cualquier norma a través de la interacción grupal y personal de cada día.

3. LA REPRODUCCION DEL ORDEN SOCIAL.

Todo orden social busca su subsistencia cuando no su crecimiento y expansión. El argumento de la "seguridad nacional" para justificar cualquier tipo de medidas excepcionales en un estado de derecho no es más que la expresión en momentos críticos de lo que es un continuo y sistemático esfuerzo de todo régimen social por garantizar su pervivencia. No es necesario buscar razones profundas que justifiquen esta tendencia, al menos en lo que concierne a los beneficiarios principales de cada ordenamiento social; es lógico que una clase en el poder desee mantenerse en él. Pero el hecho mismo de que un orden refleje un determinado balance de fuerzas sociales establece la razón intrínseca de su posible inestabilidad; aquellos intereses sociales que no se encuentran representados adecuadamente en un determinado orden o que incluso son negados por él suponen un continuo cuestionamiento al régimen y quizás al sistema mismo. De ahí que, como subraya Parsons, cada sistema social trate de lograr su mantenimiento y reproducción, tanto transmitiendo a las personas sus exigencias para que ellas las interioricen como propias (proceso de socialización) cuanto realizando aquellas modificaciones y cambios en el propio sistema que posibiliten su pervivencia (evolución o diferenciación social).

Las acciones salidas del sistema y coherentes con él son la forma más propia de su reproducción. En otras palabras, el funcionamiento normal de un sistema social constituye el proceso principal a través del cual se reproduce y asegura su pervivencia. El orden social se afirma y confirma en el acto de ordenar, es decir, en la medida en que los miembros del sistema observan sus exigencias y realizan sus objetivos. De ahí la importancia social de las rutinas cotidianas, todos aquellos quehaceres más o menos institucionalizados que las personas asumen con la connaturalidad de lo que se da por supuesto y no se cuestiona. Las rutinas son quizás el mecanismo por excelencia pa-

ra la reproducción de un sistema social, así como el hombre rutinario (¿"el hombre medio"?) es el mejor promotor del sistema establecido.

3.1. La rutina y sus reglas.

Una rutina es aquel tipo de acción que se realiza periódicamente sin necesidad de reflexionar ni de tomar decisiones, es decir, en forma mecánica. La rutinización puede ocurrir en todos los ámbitos del quehacer humano: por lo general las personas desarrollan rutinas para levantarse y acostarse, para hacer el propio aseo o realizar las comidas, para cumplir las tareas en su trabajo o para relacionarse con su familia o sus vecinos. Con frecuencia, las rutinas pasan a formar de tal manera parte de la propia existencia, que se pierde conciencia de ellas, tanto más cuanto afectan a ámbitos más básicos de la existencia cotidiana: comida e higiene, trabajo y descanso. Todas esas rutinas diarias constituyen actividades tan institucionalizadas, que son tomadas como procesos "naturales": son el transfondo sobre el que se destacarán los hechos peculiares de cada día. En cuanto "transfondo natural" resultan de algún modo imperceptibles ya que se asumen como supuestos. Quien no ha realizado más que sus rutinas cotidianas, al ser preguntado si "ha hecho algo", responderá que nada; a nadie se le ocurre tener que indicar que ha efectuado su aseo matinal ni encuentra nada relevante en desempeñar sus tareas normales.

Harold Garfinkel (1967) hizo desarrollar a sus estudiantes una serie de pequeños "experimentos de campo", en los cuales los supuestos cotidianos eran puestos en cuestión, produciendo una verdadera ruptura de la interacción social. De este modo, el quiebre de los presupuestos rutinarios mostraba su papel básico en la configuración de la vida social y su función reafirmadora (reproductora) de las exigencias del sistema social establecido. El Recuadro 9 presenta dos de estos experimentos.

RECUADRO 9
FORMALISMOS CUESTIONADOS

Caso 1.

(Persona) Quiuvó, Ricardo. ¿Cómo está tu novia?

(Experimentador) ¿Qué quieres decir con eso de "cómo está"?

¿Te refieres a físicamente o mentalmente?

(P) Me refiero a que cómo está. ¿Qué te pasa? (Se le veía molesto.)

(E) Nada. simplemente que me expliques un poco más claramente qué quieres decir.

(P) Olvidáte. ¿Qué tal tu solicitud de ingreso a la Facultad de Medicina?

(E) ¿Qué quieres decir con eso de "qué tal"?

(P) Pues ya sabés lo que quiero decir.

(E) Realmente, no.

(P) Pero ¿qué te pasa? ¿Estás enfermo?

Caso 2.

La víctima agitó su mano cordialmente.

(P) ¿Cómo estás?

(E) ¿Cómo estoy respecto a qué? ¿Mi salud, mis finanzas, mi trabajo en la Universidad, mi paz mental, mi...?

(P) (Con la cara roja y fuera de control) ¡Mirá! Sólo estaba tratando de ser educado. La verdad es que me vale sorbete cómo estás.

Sacado de Garfinkel, 1967.

Preguntas sencillas sobre formas rutinarias de relacionarse producen la ruptura de la interacción social. Garfinkel (1967, pág. 76) habla de una cultura común, refiriéndose a "las bases sancionadas socialmente para inferir y actuar que la gente usa en sus quehaceres cotidianos y que presume que los demás usan de la misma manera". Esta cultura común resulta el ámbito privilegiado de la ideología, es decir, el "lugar" donde se articulan y actualizan los intereses primordiales que moldean a un sistema social. Precisamente su carácter de presupuesto, su connaturalidad incuestionada e incuestionable la convierte en el terreno fundamental para afirmar los valores principales de un sistema social. Su misma naturaleza como aquello que se sobreentiende aísla a la "cultura común" de posibles alteraciones: se trata de valores que no se perciben como contingentes y, en ese sentido, ni siquiera se perciben independientes y mucho menos como productos históricos.

Sin embargo, en esa "cultura común" de los supuestos cotidianos hay unas normas: precisamente, las normas del "sentido común", aquel sentido que en términos clásicos establece el vínculo del saber social y diferencia al ciudadano del desvinculado, del "idiota". Por ello, Garfinkel habla de un "conocimiento de sentido común de las estructuras sociales". Esas reglas de sentido común conjugan las rutinas aceptadas al interior de un sistema social, produciendo de esta manera la reafirmación y reproducción de ese sistema, tanto más sólidamente cuanto ni siquiera se perciben como algo contingente ni cuestionable.

En este proceso de reproducción del sistema a través de las rutinas, el lenguaje juega un papel crucial, sobre todo a través de la conversación cotidiana intrascendente. Para Berger y Luckmann (1968, pág. 191), "el vehículo más importante del mantenimiento de la realidad es el diálogo". A través del diálogo, cada individuo se confirma en la validez de su mundo subjetivo frente a la subjetividad de los

demás, sobre todo de los "otros significativos", lo que supone una reafirmación de la objetividad intersubjetiva, es decir, de la realidad que le ha sido transmitida a través de la socialización. "La gran parte -cuando no la totalidad- del diálogo cotidiano mantiene la realidad subjetiva; en realidad, esta última adquiere solidez por la acumulación y la coherencia del diálogo casual, diálogo que puede permitirse ser casual precisamente porque se refiere a las rutinas de un mundo que se da por establecido" (Berger y Luckmann, 1968, pág. 192).

Berger y Luckmann dan un ejemplo para mostrar el papel del lenguaje casual cotidiano que es sumamente pertinente. Es posible imaginar -dicen- qué efecto tendría sobre esa cualidad de casual un intercambio de frases como éste: "Bueno, es hora de que salga para la estación"; "Muy bien, querido, no te olvides de llevar tu revólver". El supuesto es que, en la sociedad en que escriben Berger y Luckmann, nadie anda llevando un revólver a su trabajo normal. Sin embargo, un diálogo parecido no resultaría nada sorprendente en circunstancias como las que El Salvador vive en 1984. Es más que posible que a no pocos hombres de dinero salvadoreños su mujer les recuerde metódicamente si se han acordado de llevar consigo su pistola o si han avisado a los guardaespaldas. El diverso carácter de casual (y por tanto, de normal) que puede tener el llevar o no revólver muestra la vinculación de esa realidad presupuesta con la sociedad en la que se vive.

A través del diálogo cotidiano la realidad se va objetivando, lo que queda plasmado en el lenguaje. "El lenguaje objetiviza el mundo, transformando el panta rhei (todo corre) de la experiencia en un orden coherente. Al establecer este orden el lenguaje realiza un mundo, en el doble sentido de aprehenderlo y producirlo. El diálogo es la actualización de esta eficacia realizadora del lenguaje en las situaciones 'cara a cara' de la existencia individual" (Berger y Luckmann, 1968, pág. 193). Así, pues, en la medida en que las personas dialo-

gan casualmente entre sí como parte de sus rutinas reafirman y reproducen las reglas vigentes del sistema establecido: diálogo matinal con nuestra familia, saludos a los compañeros de trabajo, intercambio de cortesías con clientes y otras personas en el desempeño de sus labores, narración de anécdotas triviales de la vida diaria o comentarios sobre el último partido de fútbol con los amigos mientras se toma un café o una cerveza, todo ello contribuye a actualizar los presupuestos axiológicos y, por ende, los intereses sociales sobre los que se fundamenta el sistema y aun el régimen concreto en el que vivimos.

En un estudio sobre el papel del matrimonio en la formación y reproducción de la realidad, Peter Berger y Hansfried Kellner (1970) mantienen que el matrimonio es una de las principales instituciones con que cuenta el sistema social para validar su propia estructura, la configuración del mundo que establece. Berger y Kellner parten del supuesto ya indicado de que el mundo social es una construcción que debe ser continuamente mediada y actualizada a cada individuo, a fin de que sea y siga siendo su mundo; esta mediación y actualización tiene lugar cotidianamente a través de las relaciones más rutinarias con las personas más significativas de nuestra existencia que confirman que la realidad es la realidad, sobre todo a través del diálogo acerca de esa realidad, de ese mundo. Para marido y mujer, la principal conversación de su vida se centra en la relación entre sí mismos, estableciendo una esfera privada, quizá la única posible en la sociedad actual. Así, los cónyuges se constituyen mutuamente en el otro significativo por excelencia y, por tanto, en el principal punto de referencia para la construcción y mantenimiento de su propia realidad, que es sometida continuamente a una validación mutua. La permanente conversación entre esposos no sólo constituye el mecanismo objetivante de la realidad presente (a menudo las cosas no adquieren su configuración definitiva, su realidad, hasta que se "han platicado"), sino

que va produciendo una reinterpretación del pasado y un estrechamiento de la proyección hacia el futuro.

De esta manera, el matrimonio produce una estabilización en la vida de los cónyuges, estabilización particularmente apoyada por otros grupos sociales, sobre todo por los propios hijos. "El estrechamiento y estabilización de la identidad es funcional en una sociedad que, en sus instituciones públicas principales, tiene que insistir en controlar rígidamente la dirección de los individuos. Al mismo tiempo, este estrecho enclave de la familia nuclear sirve como un 'salón de juego', macrosocialmente inocuo, en el que el individuo puede ejercer sin riesgo sus inclinaciones a arreglar el mundo sin afectar a ninguna de las estructuras sociales, económicas y políticas importantes" (Berger y Kellner, 1970, pág. 65). Por supuesto, estas funciones sociales del matrimonio no constituirían un objetivo consciente, y por ello quedan encubiertas y aun negadas por la conocida ideología familiar del amor, la realización sexual y la madurez social.

A través de la institución familiar, el sistema se reproduce: los miembros de la familia aceptan los principales imperativos sociales operativizados en las reglas cotidianas a las que sujetan sus vidas, mientras compensan algunas de sus ambiciones y anhelos frustrados en el espacio privado de la intimidad matrimonial. La estabilización lograda por el matrimonio en tantos individuos, hasta entonces considerados "inmaduros" o "inestables", es una estabilización según los parámetros requeridos por el sistema social. La persona se formaliza en su trabajo, en el cumplimiento de sus deberes familiares y comunitarios, aceptando incluso muchas de las normas morales más tradicionales contra las que en algún momento de su juventud se pudo rebelar. El conservadurismo político que con frecuencia va aparejado al matrimonio no es sino el reflejo ideológico del proceso de reproducción sistémica realizado a través de la institución familiar (ver Recuadro 10).

RECUADRO 10
LA SAGRADA FAMILIA

La familia nuclear es la máquina que fabrica y reproduce constantemente fuerza de trabajo, súbditos-consumidores, carne de cañón, estructuras de obediencia al poder; y también nuevos individuos condicionados de tal modo que reconstituyen nuevas parejas estables, procrean otros hijos, recrean otras familias, y así perpetúan el ciclo. La familia no es únicamente una estructura de reproducción de la fuerza de trabajo, es también su oficina de manutención, su lotería, su lugar de reposo, el cenáculo de sus engaños. Es la fábrica del fascismo cotidiano, de la opresión de la mujer, del terrorismo psicológico respecto a los niños y los jóvenes, de los valores del egoísmo, de la cerrazón pequeño-burguesa en la dimensión de lo privado en contraposición a los valores de lo público y de lo político. A través de la familia no pasan únicamente los valores de la obediencia a la autoridad, sino también los del saber apañárselas, del saber manipular a los demás, del saber fingir, del saber administrarse con astucia las relaciones de poder, del saberse subordinar y del saber mandar, del saber ser eficientes, productivos, oportunistas, posesivos, egoístas y duros: en una palabra, la familia es la institución de base por la que pasa el aprendizaje de la racionalidad dominante.

Pero este aprendizaje no es indoloro ni carece de contradicciones. Gran parte de los trastornos mentales nacen precisamente de estas contradicciones; la familia contemporánea, en el mismo momento en que comienza a dejar de funcionar, sigue fabricando y condicionando niños que se rebelarán contra ella, o que al no conseguir rebelarse se convertirán en neuróticos o psicóticos; o bien ciudadanos conformistas, satisfechos de su mortal obediencia, mediocridad y normalidad.

Jervis, 1979, pág. 88.

Con todo, no se puede suponer que la reproducción del orden social constituya un proceso mecánico; de ser así, las sociedades no sólo no experimentarían cambios esenciales, sino que ni siquiera evolucionarían, lo que a todas luces es falso. De hecho, en la reproducción hay con frecuencia una dosis de novedad, las más de las veces aquella novedad necesaria precisamente para la pervivencia del sistema conforme al conocido dicho del "Gatopardo", "que algo cambie para que todo siga igual". Algunos sociólogos y psicólogos, sobre todo de la orientación del interaccionismo simbólico, afirman que el orden social está continuamente sometido a un proceso de negociación.

La idea fundamental del interaccionismo simbólico consiste en que las personas se transforman a sí mismas y su medio ambiente a través de la interacción y, en particular, a través de los procesos de comunicación. Esta transformación supone la creación de simbolismos: las cosas, los actos adquieren sentidos peculiares y esos sentidos compartidos revierten sobre sus creadores, que se ven obligados a dar respuestas a los productos de su propia actividad. Ahora bien, más que hablar de un continuo proceso de creación, habría que hablar de una continua recreación, sobre todo si se tiene en cuenta que el efecto de la mayor parte de las actividades en nada toca a los parámetros fundamentales de la vida social, sino que más bien los reafirma. En otras palabras, la mayor parte de los sentidos y simbolismos más importantes en la vida de cada sociedad están ya establecidos y los individuos no hacen sino asumirlos a través de la socialización y confirmarlos en el desempeño de sus rutinas cotidianas.

La idea de la negociación del orden social ha sido principalmente expuesta por el sociólogo norteamericano Anselm Strauss (1963; 1978). Strauss estudió el orden social existente en los hospitales, y llegó a la conclusión de que el personal del hospital desarrollaba diversas estrategias de negociación a fin de resolver las situaciones problemáticas que surgían en la organización. Ciertamente, estas

negociaciones estaban condicionadas por la estructura formal del hospital y por los objetivos que como institución pretendía; sin embargo, Strauss enfatizaba la importancia de los procesos negociadores del personal en la determinación de las respuestas a los problemas surgidos día tras día. Una negociación desde esta perspectiva supone, por tanto, la afirmación de un orden social determinado (en el caso de su estudio, la afirmación del orden hospitalario), pero sometiénolo a aquellos cambios que responden a las circunstancias cambiantes y a los intereses particulares de los actores involucrados en el sistema.

Es importante, con todo, preguntarse cuáles son los ámbitos y márgenes de las negociaciones en el quehacer cotidiano. Sería ingenuo pensar que un sistema social permite negociar sus intereses y valores centrales; por el contrario, cualquier negociación que se dé sobre el orden social está sometida precisamente a las exigencias de las estructuras institucionales existentes -formas vigentes de pensar, sentir y comportarse- y a todos los mecanismos de poder que actúan en la confrontación entre las principales clases sociales al interior de cada sistema. Como veíamos en el caso del matrimonio, los individuos pueden negociar un orden privado, establecer entre los cónyuges un ámbito de intimidad constituido por sus inclinaciones más profundas, e incluso ello sólo en parte, ya que la constitución de ese mundo tiene que hacerse a partir de los condicionamientos más elementales, como son el espacio, los bienes disponibles y las actitudes interiorizados. Pero lo que en ningún modo pueden los cónyuges negociar son las exigencias fundamentales del orden macrosocial, comenzando por los parámetros de su propia estructura familiar como el marco de sus relaciones o la crianza de sus hijos.

En síntesis, la principal forma como un orden social se reproduce es a través de las rutinas institucionalizadas, que configuran la mayor parte del quehacer diario de las personas. Esas rutinas se asientan sobre los intereses y valores básicos del sistema, intereses y va-

RECUADRO 11
INTERACCIONISMO SIMBOLICO

1. La conducta depende de un mundo definido o clasificado. Los nombres o tipo de términos asignados a los aspectos del ambiente, tanto físico como social, imponen su sentido mediante las expectativas comportamentales compartidas que surgen en la interacción social. Al inter-actuar con los otros se aprende a clasificar los objetos con los que se entra en contacto así como las expectativas acerca de cómo se debe actuar frente a ellos.

2. Entre los tipos de términos aprendidos en la interacción se encuentran los símbolos usados para designar las "posiciones", que son los componentes morfológicos, relativamente estables, de la estructura social. Estas posiciones son las que suscitan las expectativas comportamentales compartidas llamadas convencionalmente "roles".

3. Las personas que actúan según formas de conducta organizadas, es decir, al interior de una estructura social, se califican entre sí reconociéndose mutuamente como ocupantes de posiciones. Al calificarse mutuamente apelan a las expectativas sobre la conducta de uno y otro.

4. Las personas que actúan según una conducta organizada también se califican a sí mismas. Estas designaciones posicionales reflejas, que se vuelven parte del "yo", generan expectativas internalizadas respecto a la propia conducta.

5. Al entrar en situaciones de interacción las personas definen la situación calificándola, así como calificando a los otros participantes, a sí mismas y a determinados aspectos de la situación, y utilizan las definiciones resultantes para organizar su propia conducta en esa situación.

6. Sin embargo, la conducta social no es producida por esas definiciones, aun cuando las definiciones iniciales pueden limitar las posibilidades de que surjan en la interacción otras definiciones alternativas. La conducta es el producto del proceso de configurar un rol, que comienza con las expectativas activadas en el proceso de definir las situaciones, pero que se desarrolla a través de un intercambio tentativo y a veces sutil entre los actores que puede modificar la forma y contenido de la interacción.

RECUADRO 11, 2.)

7. En qué medida los roles son "construidos" más que "ejecutados" y qué elementos constitutivos entran en la construcción de los roles depende de las estructuras sociales más amplias en las cuales se dan las situaciones interactivas. Algunas estructuras son "abiertas" y otras relativamente "cerradas" respecto a la novedad en los roles y en el desempeño de los roles. Toda estructura impone algunos límites en el tipo de definiciones que pueden aplicarse y, por tanto, en las posibilidades de interacción.

8. En la medida en que los roles son elaborados y no simplemente ejecutados, se pueden producir cambios en el carácter de las definiciones, en los nombres y tipo de términos utilizados en esas definiciones y en las posibilidades de interacción; a su vez, esos cambios pueden conducir a cambios en las estructuras sociales más amplias en las que las interacciones tienen lugar.

Sheldon Stryker, Symbolic interactionism: a social structural version, 1980, págs. 53-55.

lores que se reafirman a través de las normas que regulan las rutinas y que permanecen como presupuestos naturales, incuestionados e incuestionables. La reproducción sistémica va experimentando pequeñas modificaciones, funcionales para el sistema, ya que permiten adaptarle a los cambios de las condiciones ambientales externas e internas. Estos cambios se realizan sobre todo a través de las negociaciones que tienen lugar en la interacción social, pero las más de las veces suponen la reafirmación de las fuerzas imperantes y, en última instancia, modifican la parte para conservar el todo.

3.2. La cultura de la pobreza.

Veamos más arriba que, en el establecimiento del orden social, la dependencia estructural del capitalismo latinoamericano ha generado un fenómeno de marginación social. Uno de los aspectos en que más se ha insistido es que la marginación se asienta en una cultura propia, cultura materializada en características psicológicas de los marginados y cuya transmisión bloquea las posibilidades de su integración al sistema establecido. Este planteamiento ha adquirido especial notoriedad con el calificativo de la cultura de la pobreza. Los pobres o, al menos, una buena parte de ellos, formarían un sistema propio, con sus propias normas y valores: el mundo de los pobres. La cultura de la pobreza constituiría la forma principal como un sistema marginante se reproduce en cuanto tal, al asegurar la pervivencia del sector de pobres.

El principal exponente de este enfoque fue el antropólogo norteamericano Oscar Lewis. Según Lewis (1959; 1966; 1969), en sociedades capitalistas, fuertemente estratificadas por clases sociales y de orientación muy individualista, hay una gran probabilidad de que un sector de la población pobre desarrolle una cultura propia, la cultura de la pobreza, que se transmite de generación en generación perpetuando así las características que impiden a las personas dejar de ser pobres. Las ideas principales de esta visión pueden sintetizarse en cuatro puntos:

1. La lucha por la supervivencia lleva a los pobres a generar un submundo particular, en el que la ausencia de recursos es suplida por la falta de ambiciones y por la solidaridad entre las personas, mientras que la impotencia e incapacidad para competir en el sistema establecido es suplida mediante redes de intercambio recíproco entre parientes y vecinos. Se genera así un sistema aparte, un mundo marginal, y una economía de subsistencia, la "economía del centavito".

2. La cultura de los pobres difiere notoriamente de la cultura imperante en el sistema establecido y tipificada por los sectores medios. Esta cultura se caracteriza por ser "una versión desorganizadas, patológica o incompleta de los aspectos fundamentales de la clase media" (Valentine, 1972, pág. 147).
3. Las principales características de la cultura de la pobreza se presentan como rasgos psicológicos de los individuos. Se trata de un síndrome que incluye sentimientos de apatía, impotencia, dependencia e inferioridad; la falta de autocontrol y la dificultad para aplazar la satisfacción de las propias exigencias y para salirse del presente, planeando el futuro; un sentido de resignación y fatalismo; un marcado machismo, una gran tolerancia hacia la patología psicológica y la debilidad del propio yo.
4. La cultura de la pobreza se genera a sí misma, tanto porque se transmite a través de los procesos de socialización, cuanto porque, por sus mismas características frente al sistema (el sentimiento de impotencia, la apatía, el fatalismo, la incapacidad de superar el presente), asegura su pervivencia. "Una vez que existe, tiende a perpetuarse de generación en generación por sus efectos en los niños. Para cuando los niños marginales llegan a los seis o siete años, normalmente ya han absorbido los valores y actitudes básicas de su subcultura y no están orientados psicológicamente para aprovecharse de las condiciones cambiantes o de las crecientes oportunidades que pueden tener lugar a lo largo de su vida" (Lewis, 1969, pág. 188).

El pobre aprende a ser pobre y así configura su personalidad en un peculiar proceso de socialización al interior de la cultura de la pobreza que garantiza su permanente fracaso frente al sistema establecido. Rubén Ardila (1979) utiliza el concepto de "desamparo aprendi-

do" ("learned helplessness"), acuñado por Seligman (1975), para explicar el aprendizaje de la impotencia vital que caracteriza al pobre frente a su propia existencia. El niño aprendería desde el comienzo a fracasar una y otra vez, a no lograr nada, y así aprendería que no vale la pena intentar nada, esforzarse por lograr algo que nunca llegará.

Hay numerosos estudios que han intentado poner a prueba la tesis de la cultura de la pobreza. En general se puede afirmar que estos estudios no han podido corroborar sus aspectos fundamentales. Así, por ejemplo, L. Kriesberg (1970) encontró que los factores situacionales desempeñaban un papel mucho más importante que los valores culturales en las diferencias existentes entre madres pobres y no pobres en la población norteamericana de Syracuse. En otro estudio con población norteamericana de raza negra, Coward, Feagin y Williams (1974) encontraron que los únicos aspectos de la cultura de la pobreza confirmados por los datos eran aquellos que podían ser considerados como simples indicadores alternativos de la situación de pobreza y no como representaciones de un estilo propio de vida cultural o como una orientación psicológica distinta.

Más aún, los estudios empíricos dan base para cuestionar seriamente el supuesto de que el bajo nivel de aspiraciones de los pobres sea el mejor mecanismo para garantizar su permanencia futura como pobres. De hecho, no existen pruebas claras de que las presuntas deficiencias motivacionales de los pobres sean importantes para su falta de movilidad económica. En una serie de estudios sobre las actitudes hacia el trabajo de las personas pobres y no pobres, L. Goodwin no encontró diferencias significativas, por lo menos en lo concerniente a la llamada "ética del trabajo". Goodwin pudo así concluir que los pobres de todo tipo "identifican su propia estima con su trabajo tanto como los no pobres. Expresan el mismo deseo de prepararse para el trabajo si no pueden ganar su vida y trabajar, aun cuando tengan un ingreso adecuado. Más aún, tienen aspiraciones vitales tan altas como los no pobres y desean las mismas cosas, entre ellas una buena educación y un buen si-

tio para vivir. Este estudio muestra que no hay diferencias entre los pobres y los no pobres en lo concerniente a objetivos de vida y al deseo de trabajar" (Goodwin, 1972, p. 112).

La cultura de la pobreza pretende dar razón de la reproducción del orden social marginante, por lo menos la reproducción del sector pobre y marginado. Esta explicación hace recaer la causa fundamental de la pervivencia de los pobres en los pobres mismos y en los rasgos de su personalidad. De esta manera, incurre en un psicologismo muy favorable al sistema establecido, ya que le exime de responsabilidad respecto a un fallo tan grave como la incapacidad para proporcionar satisfacción mínima e integrar a la vida "normal" a un gran sector de la población. El sistema es considerado como bueno, y los defectos son atribuidos a los propios pobres, aunque esos defectos sean aprendidos.

Quizá la forma actual más significativa del psicologismo propio de la cultura de la pobreza esté en la fórmula acuñada por William Ryan de que la culpa es de la propia víctima (Ryan, 1976). La idea de que la víctima es culpable y, en nuestro caso, que el pobre es el culpable de su pobreza aparece con claridad en la visión que se tiene con frecuencia de los pobres y que se expresa en expresiones como las siguientes: "¿Y porqué se empeñan en vivir hacinados, en esa horrible promiscuidad, sometiendo a sus hijos a condiciones y ejemplos impropios?" "Ya ve, tan pronto como tienen algo de dinero, en vez de emplearlo útilmente, se lo gastan en trago o lo despilfarran en cosas lujosas o innecesarias, como aparatos de televisión".

La fórmula de esta visión ideologizada consiste en justificar de hecho la discriminación e injusticia social existentes señalando los innegables y visibles defectos que tiene la víctima de la desigualdad explotadora, a la que se hace así responsable de su propio fracaso existencial, de su propia miseria. Los pobres sufren los efectos psi-

cológicos del empobrecimiento, convirtiéndose así en generadores y gerentes de sus propios problemas. Desde esta perspectiva, el hecho obvio de que la pobreza y la marginación son primaria y fundamentalmente una carencia de dinero y de otros recursos, termina por ser ladeado y aun olvidado.

El enfoque de culpar a la víctima viene a menudo envuelto en preocupación y paternalismo, y se recubre con un aura de humanitarismo, muy propia de profesiones como la del psicólogo o la del trabajador social. Se pretendería ayudar a "estos pobres" a salir de su pobreza, promoviendo entre ellos el aprendizaje de habilidades útiles para la sociedad, y para que se integren como miembros valiosos del sistema social. Hay que cambiar las actitudes de los pobres, estigma adquirido, sin duda, en el medio social, pero estigma que marca a la víctima y produce su victimización futura. Así, el estigma, el defecto, aunque provenga de fuerzas ambientales, es al fin y al cabo algo propio del pobre. Con ello, una vez más, se ignora el continuo efecto "victimizador", es decir, depauperante, del propio sistema social, el impacto de las fuerzas sociales respecto a lo que los pobres hacen o pueden hacer.

Es falso atribuir a la "cultura de la pobreza" una autonomía subsistémica, es decir, una independencia frente a las fuerzas configuradoras del sistema social establecido. Las fuerzas y normas fundamentales que configuran al mundo de la pobreza son precisamente la dependencia y la pauperización a que le somete el sistema mismo. El mundo de la pobreza es un mundo configurado no a partir de sí mismo, sino de los determinismos más amplios del sistema social en que se encuentra. Olvidando este marco histórico y atribuyendo la razón de su pobreza y marginación a los rasgos del pobre, la exigencia de cambio recae no en la sociedad, sino en su víctima, no en el sistema, sino en el marginado. La pervivencia y reproducción del sistema establecido queda así sancionada ideológicamente.

CAPITULO SEGUNDO

EL PODER SOCIAL.

1. LA REALIDAD DEL PODER.

Resulta imposible comprender lo que los salvadoreños son y lo que los salvadoreños hacen sin tomar muy en cuenta la realidad omnipresente del poder. Como se ha visto en el capítulo anterior, El Salvador constituye un sistema social dependiente, donde una minoría privilegiada impone sus intereses en la configuración de la sociedad produciendo así la marginación de las grandes mayorías. Ahora bien, si las mayorías se han sometido históricamente a los dictámenes y exigencias deshumanizantes de unos pocos, si han aceptado condiciones de vida infrahumanas, no ha sido por un innato conformismo o falta de aspiraciones, sino porque esa minoría ha tenido y en buena medida sigue teniendo un poder real sobre el resto de los salvadoreños, ya fuera como autoridad legal, como modelo moral, como poseedora de los recursos necesarios para la supervivencia al interior del sistema o, en último caso, como poseedora de los mecanismos coercitivos para "mantener el orden" (las armas).

Son numerosas las oportunidades en la historia salvadoreña contemporánea en que los oprimidos han intentado sacudirse el dominio de la oligarquía y establecer un orden social más justo; sin embargo, todos los intentos han chocado con la intransigencia de la minoría opre-

sora que ha hecho prevalecer sus intereses aplastando cualquier conato de cambio. Es bien conocido el levantamiento popular de 1932, ahogado en la sangre de por lo menos 20,000 indígenas y campesinos (Anderson, 1976). En la actualidad, la guerra civil pone de relieve la reiterada negativa de la minoría a ceder uno tan sólo de sus privilegios y la utilización de todo su poder para impedir que se realicen, no sólo las demandas de cambios profundos de los movimientos populares y revolucionarios, sino incluso aquellas pequeñas reformas postuladas en 1979 por un sector de jóvenes militares.

Sería un error no ver el poder más que en el ámbito de lo político y de los grandes acontecimientos sociales, aunque ése sea su terreno por excelencia. El poder se da en todos los aspectos de la vida humana y, desde el punto de vista de la psicología social, puede resultar mucho más importante analizar su papel en la configuración de la vida cotidiana, en los mecanismos de las rutinas, que en los acontecimientos excepcionales. El poder opera en las relaciones entre padres e hijos, entre maestros y alumnos, entre patrones y trabajadores. En todos estos casos, los unos tienen poder sobre los otros, lo que significa que a los hijos, alumnos y trabajadores les toca obedecer y someterse, a no ser que decidan rebelarse y disputar su poder a padres, profesores y patrones.

El poder permite a quien lo posee imponer su voluntad a los otros como subraya la definición clásica de Max Weber (1925/1964), y ello pasando por encima de motivaciones personales y razones sociales, a las que incluso llega a moldear. En ese sentido, decir que el hijo se somete al padre, el alumno al profesor o el trabajador al patrón porque lo encuentran razonable, conveniente o, sencillamente, porque no tiene otra alternativa supone aludir al papel decisivo del poder para iluminar y aun imponer razones, para cribar o generar motivos, para plantear y decidir opciones. En última instancia, el poder representa la razón más decisiva, el motivo más perentorio del quehacer

humano -lo que no significa en modo alguno la razón más valiosa o el motivo más auténtico. Se hace válido aquí el dicho que frente al poder de la razón está la razón del poder y, como veremos más adelante, el poder como razón.

La contraposición del poder con la razón no debe llevarnos a confundir el poder con la violencia física. Es cierto que el poder es a menudo violento y que muchos grupos y personas basan su poder social en su capacidad para hacer violencia a los demás. Pero aunque la capacidad de violencia suponga un poder real, no todo poder es violento. El poder del padre sobre el hijo, del maestro sobre el alumno o del patrono sobre el trabajador no se asienta en su fuerza física o en su utilización de la violencia, y las más de las veces se logra el sometimiento sin recurrir a la coerción física. Eso no significa que en ocasiones no echen mano de ese recurso: el padre golpeará al hijo, el maestro castigará físicamente al alumno, y el patrono enviará a la policía para que detenga y vapulee al obrero.

¿De dónde viene el poder? ¿De dónde obtiene una persona, un grupo o una clase social el poder para hacer valer o imponer a los demás sus propios intereses y objetivos? ¿Cómo actúa el poder? ¿Cuáles son sus principales mecanismos? ¿En qué medida y de qué manera el poder se hace presente en la vida de las personas? ¿Cómo afecta el poder al comportamiento de individuos y grupos? Y, en última instancia, ¿qué es el poder?

Por supuesto, nuestro análisis se limita a la perspectiva de la psicología social. Por tanto, nuestro interés se cifra en deslindar todos aquellos factores sociales que nos permitan comprender en forma más adecuada el ser y quehacer de las personas y grupos, es decir, aquellos elementos que contribuyen a configurar cada acción concreta dándole un sentido en el contexto de las relaciones e intereses que pugnan en una determinada sociedad. En ese intento por dar razón de la acción en cuanto ideológica, el poder representa un factor crítico,

y ello desde un doble punto de vista: por un lado, en cuanto nos involucra a nosotros mismos en aquello que pretendemos comprender, sesgando interesadamente nuestro análisis; por otro, en cuanto puede constituir el factor crítico que decida la determinación del comportamiento o comportamientos analizados, escondiéndose en ocasiones en otros elementos cuya importancia queda así ideológicamente aumentada (adquieren mayor peso o poder). Del primer aspecto no se va a tratar aquí, aunque necesariamente habrá que mencionarlo a la hora de juzgar ciertos análisis. El objeto del presente estudio es el segundo aspecto, es decir, definir y delimitar el papel del poder en la determinación de la acción humana.

El poder puede influir en el comportamiento de las personas y grupos de dos maneras: (a) una inmediata, imponiendo una dirección concreta a la acción; (b) otra mediata, configurando el mundo de las personas y determinando los elementos constitutivos de esa misma acción. Estas dos formas no son excluyentes, sino inclusivas. Es más, la acción inmediata del poder con frecuencia se articula sobre la base de sus determinismos mediatos.

El papel mediato del poder reside tanto en la conformación del orden social de un sistema cuanto en la configuración de un mundo de realidad que encuentra y asume cada individuo a través de los procesos de socialización primaria. Como se veía en el capítulo anterior, los sistemas sociales no son producto de la interacción espontánea de las personas al interior de una sociedad, sino el resultado de un balance de fuerzas en la confrontación de los intereses propios de cada grupo; los grupos con más poder imponen a los demás sus intereses, y el dominio se extiende precisamente en la misma medida en que su poder desborda al poder de los demás en las diversas áreas de las relaciones sociales.

Las instituciones sociales formalizan las rutinas tipificadas entre tipos de actores sociales; pero la configuración de esas rutinas

en el proceso de externalización, depende en forma muy fundamental del poder de los actores. La institucionalización supone la consagración de aquellas actividades que mejor responden en una circunstancia concreta a los intereses de los grupos que disponen de mayor poder. Así, la activación de las rutinas institucionalizadas supone la realización de un dominio social: en la medida en que las personas aceptan las normas de esas rutinas establecidas, y las incorporan como su mundo en la socialización, se someten a los intereses sociales impuestos a través del poder.

Sin duda, ésta es la forma más sutil como el poder influye en el ser y en el quehacer de las personas y, en muchos casos, también la más importante. Por lo general, el dominio social así ejercido queda naturalizado al abrigo de las instituciones sociales establecidas en un sistema que se ofrecen a las personas y la mayoría interioriza como presupuestos incuestionables. Resulta difícil cuestionar la autoridad de un padre sobre su hijo y, por consiguiente, su derecho a ejercer dominio sobre él; cuestionar este derecho es visto como atentar contra la naturaleza humana misma, no importa las consecuencias negativas que en muchas ocasiones ese dominio paterno pueda ocasionar.

Las instituciones fundamentales en una sociedad -la familia, la escuela, el mundo del trabajo- definen y limitan lo que las personas, cada persona en concreto, pueden o no pueden hacer, y ello en forma diferenciada. Así, por ejemplo, nadie duda de que son los padres los que determinan el estilo de vida de los hijos, los maestros los que organizan el quehacer escolar, o los dueños los que definen las políticas y objetivos de la empresa. Al hijo, alumno y obrero les está asignado de antemano un papel, con un margen muy estrecho para el ejercicio de la libertad. En el caso del hijo y del alumno, ni siquiera les queda como opción realista el rechazo de ese papel, aunque puedan constituirse en hijos o alumnos rebeldes; al obrero le queda la alternativa entre el sometimiento y el abandono (o el despido), alter-

nativa irreal cuando lo que está en juego es la supervivencia de sí mismo y de la propia familia. El poder define de antemano los comportamientos requeridos y, por tanto, las acciones posibles al interior de cada uno de estos ámbitos sociales. Que no haya que recurrir a nuevos mecanismos para que el hijo obedezca, el alumno acepte la disciplina o el obrero se pliegue a las exigencias laborales, no quiere decir que el poder social no esté afectando esos comportamientos.

Además de este influjo básico, configurador del sistema y en parte interiorizado por las personas como principios y valores a través del proceso de socialización (lo que constituye el "control social"), está el influjo inmediato del poder en la determinación de cada comportamiento. Este poder es el más visible, aunque no siempre sea el más profundo, y tiene lugar en todas las relaciones, interpersonales o intergrupales. Le guste o no, quiera o no, el niño tiene que ir a la escuela y, si es preciso, sus padres le llevarán por la fuerza. Una vez en la escuela, de nuevo el niño tiene que someterse quiera o no a las exigencias de sus maestros y aceptar la disciplina que ellos ejercen respecto a tiempos y espacios, formas y contenidos de comportamiento.

Uno de los aspectos más importantes del poder desde el punto de vista de la psicología social es su tendencia a ocultarse, incluso a negarse como tal, es decir, como poder, y a presentarse como exigencia natural o razón social. Así, aparecerá que los comportamientos son posibilitados y requeridos porque corresponden a las exigencias de la naturaleza humana o porque son considerados socialmente valiosos, y no porque respondan a los intereses dominantes o porque sean convenientes a los objetivos de quienes se benefician del sistema social establecido. Como dice Michel Foucault (1980, pag. 105), "el poder es tolerable sólo con la condición de enmascarar una parte importante de sí mismo". El poder se transforma en valor que a su vez justifica al poder, negando su influjo o su existencia misma. El do-

minio que tiene el propietario sobre los trabajadores aparecerá como exigencia racional de la organización: tiene que haber quien planifique, dirija y sancione. Se trata, por consiguiente, de una condición necesaria para el funcionamiento eficiente del sistema, de algo valioso, y no de un ejercicio del poder social que persigue y canaliza el logro del mayor interés para el propietario del capital. De esta forma, el poder se esconde en los propios mecanismos que genera. Esto muestra la importante tarea de la psicología social en desmontar la configuración de las acciones y descubrir el papel que el poder tiene en su determinación y ejecución concreta.

2. LA NATURALEZA DEL PODER.

Hemos hecho referencia a varias instancias típicas de poder en nuestra sociedad: el del padre respecto al hijo, el del maestro respecto al alumno, el del propietario respecto al obrero, el del militar respecto al civil. Veamos algunas situaciones características en que se ejerce ese poder.

(a) Al terminar las horas de clase, Doña Luz, profesora en una escuela de educación básica de la periferia de San Salvador, obliga a tres alumnos a quedarse a hacer la tarea de aritmética del día anterior, hasta que saquen bien todas las operaciones. A pesar de las quejas y promesas de los tres alumnos para que les exima del castigo, Doña Luz se mantiene inflexible.

(b) Salvador Montoya trabaja como maquinista en una gran fábrica de cigarrillos. Con el acelerado incremento en el costo de la vida, Salvador siente que su salario le alcanza cada vez menos para cubrir las necesidades básicas de su familia y que, para salir adelante, tiene que endeudarse más y más. Como el problema es general entre los trabajadores, Salvador empieza a promover con unos y otros la solicitud colectiva de un incremento salarial, e incluso pide asesoría a unos amigos, miembros de un conocido sindicato. Un lunes, Salvador

es llamado a la gerencia, donde se le comunica que la empresa está realizando unos necesarios cambios reorganizativos y que, "desgraciadamente, tendrán que prescindir de sus servicios desde el mes siguiente".

(c) Las elecciones presidenciales, desarrolladas en un clima de violencia, conducen al triunfo del candidato social-demócrata, al que los partidos de ultraderecha califican como "comunista". El triunfo es celebrado en las calles por numerosos grupos populares. Sin embargo, algunas organizaciones de izquierda se muestran recelosas ante lo que consideran el peligro reformista, que nada esencial cambia e intensifican sus manifestaciones de protesta. Un mes después de que el presidente electo toma posesión, un grupo de militares se insurrecciona y da un golpe de estado, a fin de restablecer la ley y el orden del país frente al "clima de inseguridad reinante, que amenaza con destruir los fundamentos de la patria".

Estos tres ejemplos en ámbitos tan distintos -la escuela, el trabajo, la política- permiten examinar los rasgos comunes al ejercicio del poder y, por tanto, intentar una aproximación a su naturaleza desde la perspectiva de la psicología social.

2.1. Elementos del poder.

Tres son las características esenciales del poder: (1) se da en las relaciones sociales; (2) se basa en la posesión de recursos; y (3) produce un efecto en la misma relación social.

La primera nota esencial del poder es su carácter relacional: el poder se da dondequiera haya relaciones sociales, sea entre personas o entre grupos. El poder no es un objeto o una cosa que se posea en abstracto; en este sentido, el lenguaje común puede resultar desorientador ya que se emplea el mismo término para expresar realidades muy distintas que van desde la simple fuerza física hasta el aparato de un estado, pasando por todo tipo de capacidades y dominio sobre

los objetos. El poder no es un objeto abstracto y no hay que confundirlo con las cosas en las que se basa o que usa instrumentalmente; se trata de una cualidad de alguien, persona o grupo, en relación con otras personas o grupos. El maestro tiene poder frente al alumno, el propietario de la empresa frente al obrero, los militares frente a los civiles. El poder constituye, por consiguiente, un fenómeno social, no puramente individual.

El carácter relacional del poder significa que las relaciones sociales tienen con frecuencia un carácter de oposición y conflicto, y que la relación misma es determinada, al menos en parte, por la asimetría en la que emerge el poder. Hay oposición entre lo que quiere el niño y lo que le exige el maestro, entre la demanda del obrero y los intereses del propietario, entre el programa político de los civiles y los objetivos de los militares. Pero si los unos se imponen a los otros es porque disponen de poder, es decir, porque en la relación entre ellos los unos son capaces de imponerse a los otros al menos en el ámbito en el que se establece la relación.

La segunda nota esencial del poder es que se basa en la posesión de recursos. Uno de los sujetos de la relación, persona o grupo, posee algo que el otro no posee o que lo posee en menor grado (cuantitativo y/o cualitativo). De ahí que el poder surja precisamente en una relación de desequilibrio respecto a un determinado objeto: uno de los miembros de la relación es superior en algo al otro. Pero ello mismo indica que el poder es concreto, en el sentido de que se proyecta sobre determinado ámbito: se tiene poder ante otro en ciertos aspectos o áreas de la vida social, pero no necesariamente en otros. Así, por ejemplo, el maestro tiene poder sobre el alumno en lo que concierne a las tareas escolares, pero no tiene poder, al menos directo, sobre lo que el alumno haga en su casa o en qué emplee sus vacaciones. Más aún, el mismo maestro que tiene poder sobre el alumno en la escuela, no tiene poder sobre el director de la escuela,

que sí tiene poder tanto sobre él como sobre el alumno, y puede alterar la misma relación entre profesor y alumno.

El hecho de que el poder surja en las relaciones en cuanto diferenciales, es decir, en cuanto asimétricas respecto a algún objeto o ámbito de la existencia, lleva a considerar que el poder está diseminado por todo el entramado de la vida social y que la diversa posesión de recursos proporcionará poder diferenciado de unos hacia otros, y de unas a otras áreas. No es raro que, en algunas circunstancias, el poder que el maestro tiene sobre el alumno en la escuela, sea de alguna manera invertido por el poder que tiene el alumno en cuanto "hijo de papá", cuando papá tiene algún ascendiente sobre la escuela o sobre el profesor en concreto. Ahora bien, es importante subrayar que el poder generado por la posesión de ciertos recursos es mayor y más amplio, es decir, abarcador de más ámbitos de la vida, que la posesión de otros recursos. Parece innegable que la posesión de los medios fundamentales de producción, como señala la perspectiva marxista, proporciona la principal base de poder social, ya que ese poder se extiende a la mayor parte de los ámbitos o a los más definitorios de la vida humana (ver Cuéllar, 1979). En nuestra sociedad, quienes disponen de amplios recursos económicos obtienen un poder sobre casi todos los tipos de relación social que no puede ser funcionalmente equilibrado por la posesión de otros recursos, al menos no por aquellos de orden intelectual o moral. El intelectual tiene que plegarse al dueño, el técnico al propietario, porque frente al poder de la razón está la razón del poder -entendido aquí como ese poder o fuerza social omnímoda que generan los recursos económicos y que con frecuencia se traduce en violencia física. De nada le sirve al obrero razonar su petición, mostrar la capacidad de la empresa para subirle los salarios, argumentar la justicia de su demanda; en última instancia, el propietario decide y logra su despido, le cueste más o menos.

Finalmente, la tercera nota esencial del poder es el efecto que produce en las mismas relaciones sociales. Este efecto se da tanto sobre el objeto de la relación como sobre las personas o grupos relacionados. El resultado más obvio del poder está en el comportamiento de los involucrados en la relación: la obediencia o sumisión de uno, el ejercicio de la autoridad o del dominio del otro. El poder configura así el quehacer de personas y grupos. Pero, además, el poder genera una realidad actualizada a través de ese quehacer: la realidad de lo que las personas mismas son. Mediante la definición de lo que hacen y pueden hacer, de lo que es permisible o no, de lo bueno y de lo malo el poder configura a las personas en cuanto actores sociales. Lo que son y lo que hacen maestro y alumno depende de su definición como tales, y esa definición es en buena parte producto del poder. No se ve, de otro modo el por qué de la conexión entre enseñanza y dominación personal, entre aprendizaje y sometimiento, entre organización e imposición, aspectos con demasiada frecuencia identificados en el mundo de la escuela.

Así como el maestro se define a sí mismo y define al alumno a partir de su diferencial de poder, el propietario determina las relaciones laborales y de esta forma define lo que el obrero en cuanto obrero debe hacer y puede ser; por eso, el trabajador que desborde el marco que se le ha impuesto, que pretenda modificar las reglas establecidas desde el diferencial de poder, dejará de ser obrero para convertirse en un "intrigante", un "alterador del orden", un "agitador social". El cambio de calificativo no es una simple modificación nominal; es la verificación (en el doble sentido de comprobación pero también de "hacer verdadero") de un cambio esencial en la naturaleza del sujeto de la relación, que deja de ser obrero. Pero deja de serlo como producto del poder de que dispone el propietario en la relación obrero-patronal. Algo similar puede decirse de la relación entre militares golpistas y gobernantes civiles: por obra del poder que

hace posible el golpe de estado, los civiles dejan de ser gobernantes elegidos por el pueblo para convertirse en "enemigos de la patria", "subvertidores del orden público". Tampoco aquí se trata de un simple cambio de denominación; se trata de una alteración esencial en la naturaleza del sujeto (los gobernantes civiles) en cuanto parte de una relación social, cambio debido única y exclusivamente al poder que el militar tiene por su posesión de la fuerza coercitiva.

Estos tres elementos esenciales del poder -su carácter relacional, su fundamento real y su efecto histórico- deben integrarse en su definición, independientemente de que se enfatice más uno u otro. De hecho, los que subrayan la naturaleza conflictiva del poder se fijan más en su carácter relacional; quienes subrayan la capacidad de uno de los sujetos sobre el otro se fijan con preferencia en la base del poder; y quienes tienden a ver el poder como una relación de causalidad, mecánica o intencional, están enfatizando el carácter eficiente, es decir, transformador o productivo del poder. Esto no quiere decir que todas las definiciones sean aceptables; así, por ejemplo, quienes pretenden identificar poder con causalidad tienden a ignorar formas sutiles pero no por ello menos importantes de poder, como aquellas que no operan transformando a las personas o influyendo en su conducta, sino privándoles de la posibilidad misma de alternativas a su comportamiento.

David Kipnis (1976) ha elaborado un modelo descriptivo del acto de poder, un mapa del poder desde la perspectiva de los que lo detentan en las relaciones sociales. El modelo, basado en los planteamientos teóricos del grupo pionero de Dorwin Cartwright (1959), tiene siete pasos:

- (1) la motivación de poder, ya sea que surja como impulso irracional a imponerse a otros, ya sea que se requiera para el desempeño de los roles institucionales, ya sea que provenga de su valor instrumental para lograr beneficios;

- (2) la exigencia de sumisión del otro;
- (3) la posesión de recursos, personales o institucionales, como base para ejercer el influjo sobre los demás;
- (4) la región de inhibición, es decir, aquellos factores que pueden inhibir la utilización de los recursos para satisfacer la motivación de poder y que pueden ser desde inhibidores fisiológicos hasta normas institucionales o culturales, pasando por los valores, el cálculo de los costos o la confianza en uno mismo;
- (5) los medios de influencia: persuasión, amenazas, promesas, premios, fuerza, cambio ecológico;
- (6) la respuesta del otro, ya sea sometándose a la presión o aceptando el influjo en privado, ya sea rechazando la presión y el influjo, desencadenado quizá un nuevo intento por lograr imponer el poder;
- (7) consecuencias para el detentador de poder: cambios en su situación, en la percepción de sí mismo y de los demás, en sus valores.

La definición más famosa y conocida en las ciencias sociales sobre el poder es la que formuló Max Weber (1925/1964, pág. 43): el poder consiste en "la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad". En esta definición, quedan claros tanto el aspecto relacional del poder como su efectividad; no así el elemento de los recursos, al que se concede menor atención. Esta imprecisión weberiana sobre la base del poder ha permitido a no pocos seguidores suyos postular la equivalencia funcional de los recursos sociales como factores de poder (ver Dahl, 1969), desestimando así el carácter dominante que tiene el control de determinados recursos.

Proponemos, aquí, una definición de poder que representa una ligera variante de la definición weberiana y que supone la simple integración de los tres elementos esenciales ya mencionados. Poder es aquel carácter desigual de las relaciones sociales basado en la posesión diferencial de recursos que permite a unos realizar sus intereses, personales o de clase, e imponerlos a otros.

De esta definición se siguen dos notas importantes, ya aludidas en el análisis de los elementos esenciales del poder. En primer lugar, el poder es inherente a toda relación social. Esto quiere decir que el poder está presente lo mismo en los niveles más ínfimos de la escala social, allá donde los recursos son mínimos, que en los niveles más altos. El poder puede darse en la relación entre hombre y mujer discutiendo sobre la utilización del último ingreso familiar en una barranca marginal de San Salvador, como puede darse en la relación de Estados Unidos con sus aliados europeos, al imponerles la ubicación de cohetes con cabezas nucleares en su territorio. Esto no quiere decir ni mucho menos que todos los poderes sean equiparables ni que pueda hablarse en el mismo sentido del poder del hombre marginal sobre su compañera de vida para decidir la utilización del ingreso familiar que del poder que permite a Estados Unidos imponer su voluntad a los países de Europa, incluso contra el parecer de sus respectivos pueblos. Lo que sí quiere decir es que la variable del poder debe ser considerada en cada caso en su concreción social e histórica y, por tanto, que puede darse en todos los ámbitos de la vida social, cualquiera sea su carácter e importancia.

En segundo lugar, las personas y los grupos mantienen entre sí multiplicidad de relaciones que involucran aspectos muy diversos de la existencia y se apoyan en diferentes recursos. De ahí surge la posibilidad de complejos diferenciales de poder, incluso con signo opuesto: quien domina en una relación puede ser a su vez dominado en otra. Ello no obsta para que, por lo general, tiendan a producirse

efectos de transferencia y generalización, y el poder disponible en un área sirva como trampolín para lograr el dominio en otras relaciones. De hecho, el control social sobre determinados recursos críticos (los medios básicos de producción) se convierte en la base de un poder social casi universal, es decir, que se extiende a la casi totalidad de las relaciones sociales.

2.2. Dos paradigmas teóricos sobre el poder.

La relación escolar entre maestro y alumno que nos ha servido de ejemplo principal para el análisis del poder puede ser interpretada desde dos paradigmas teóricos que Michel Foucault ha puesto de manifiesto: el jurídico y el estratégico (ver Foucault, 1980; Ibáñez, 1982).

(1) El paradigma jurídico, como su denominación lo indica, asume la perspectiva formal del sistema social. Desde este punto de vista, el poder es un objeto social del que dispone el estado como gerente del bien común y que distribuye entre los miembros de la sociedad a fin de poner en ejecución las exigencias y reglas del sistema establecido. El maestro es por tanto un adulto que recibe un poder sobre el alumno, por lo general niño o adolescente, mediante la obtención de un título legal y el nombramiento al cargo de profesor. El poder significa en este caso que el maestro se constituye en representante de la ley y que a él le corresponde enunciar las prescripciones que deslindarán el bien del mal para el alumno, lo que le será y lo que no le será lícito, lo permitido y lo prohibido. En este sentido, el poder del maestro estriba en actualizar el orden social en la escuela, es decir, en ordenar, prohibir y sancionar. Así concebido, el poder genera la obediencia y, negativamente, la posibilidad de la transgresión. Una y otra serán sancionadas, aunque el énfasis se centrará en castigar la transgresión. El poder del maestro, según este paradigma, se agota en el ámbito de la escuela, en la im-

posición del orden y la disciplina al alumno y en la correspondiente sanción. Fuera de la escuela, el maestro carece de poder -no es su "jurisdicción".

(2) El paradigma estratégico asume la perspectiva de los actores involucrados en las relaciones sociales. El poder no es un objeto ni una institución ni una potencia; es más bien una situación estratégica que surge con cada relación social, en la medida en que esa relación presente una desigualdad de fuerzas. Por ello, el poder se está produciendo a cada instante y en todos los puntos del entramado social donde se establecen relaciones (Foucault, 1980, pág. 113). El maestro no recibe un poder sobre el alumno; es la relación misma entre adulto y niño la que da origen a su poder, por el diferencial de recursos y fuerzas disponibles de uno y otro para la relación escolar. Es el maestro el que, al organizar tiempos y espacios, al establecer las normas y las sanciones disciplinarias, se define a sí mismo, define al alumno y, en última instancia, define la realidad escolar.

El poder genera un importante saber social: es el maestro el que sabe lo que hay que hacer, lo que es bueno y lo que es malo, cómo aplicar las normas en cada caso y ello, obviamente, porque es el mismo maestro el que con su poder ha establecido esas normas y ha definido los ámbitos disciplinarios. Pero el saber así generado por el poder adquiere una autonomía funcional, que a su vez se convierte en nueva fuente de poder. Si desde la perspectiva del paradigma jurídico, el poder del maestro se cifra fundamentalmente en la imposición de límites, en la prohibición de acciones y en el castigo a las infracciones, desde la perspectiva del paradigma estratégico el poder del maestro se centra en la administración y ordenamiento mismo de las acciones; no tanto poner límites a lo que se puede hacer cuanto establecer lo que se debe hacer y regular cómo se debe hacer.

En el Recuadro 1, se presenta una contraposición de los dos paradigmas teóricos sobre el poder formulados por Foucault. Parece claro

RECUADRO 12

DOS PARADIGMAS DEL PODER

Paradigma jurídico

1. El poder es una sustancia, una cosa, una propiedad que poseen ciertos seres.
2. El poder se irradia a partir de un centro; está localizado en determinadas estructuras (aparatos de poder), parte de un foco y alcanza una diana.
3. El poder se presenta bajo la forma de la ley. Los efectos de verdad guardan relación con la prescripción. El poder permite, prohíbe, dice lo que debe hacerse.
4. El poder se conforma según los modelos del derecho.
5. El poder adquiere la forma del límite, sólo actúa para definir este límite y sancionar su franqueo; más acá del límite se extiende la libertad.
6. El poder está en relación de exterioridad respecto de los dominios en los que se ejerce, subordina la economía, recorta el deseo.
7. El poder desciende hasta alcanzar lo más secreto e íntimo de nuestra conducta; conviene atacar la cabeza del poder para librarnos de sus tentáculos.

Paradigma estratégico

1. El poder es una relación, un acto. El poder es algo que se ejerce.
2. El poder tiene una presencia difusa en toda la estructura social, se produce en todo lugar de lo social. Es omnipresente no porque alcanza todos los lugares sino porque brota de todas partes.
3. El poder se presenta en la forma de la norma. Sus efectos de verdad guardan relación con la descripción. El poder dice lo que "es" y las aberraciones del ser.
4. El poder toma la forma de los modelos de la física.
5. El poder es consustancial con lo social; no existen, pues, zonas sin poder, o que escapen a su control.
6. El poder es inmanente a los dominios en que se manifiesta; la economía está constituida por relaciones de poder que le son propias.
7. El poder es ascendente, los poderes locales van dibujando efectos de conjunto que conforman los niveles más generales: modificando las relaciones de fuerzas locales es como se modifican los efectos de conjunto.

(RECUADRO 12, 2.)

8. El poder se plasma en instancias intermedias como la escuela, que lo representan, lo reproducen y lo sustituyen por delegación de funciones.

9. El poder es una instancia de negación; no produce nada por sí mismo, que no sean prohibiciones u órdenes.

10. El poder controla el saber, lo utiliza y lo orienta. Quien posee saber, está en posición de poder.

11. El poder resulta de un contrato, tiene la negociación como origen.

12. Los mecanismos del poder son del orden de la represión, ya sea porque en ella radica su último recurso, ya sea porque le es consustancial.

13. El poder se manifiesta por procedimientos de exclusión y de encierro.

8. Esas instancias ejercen efectos de poder que les son sui géneris.

9. El poder es ante todo una instancia productiva.

10. El poder produce saber, engendra procedimientos y objetos de saber. Quien ocupa una posición de poder produce saber.

11. El poder resulta de una victoria; tiene la guerra por origen.

12. Los mecanismos del poder son del orden del control y de la regulación, de la gestión y de la vigilancia.

13. El poder se manifiesta por la terapia y la vigilancia en campo abierto.

Fuente: Ibáñez, 1983, págs. 99-100.

que es el paradigma jurídico el que normalmente se utiliza para analizar su funcionamiento y efectos, y que esa perspectiva tiende a cosificar su naturaleza. Por el contrario, el paradigma estratégico obliga a examinar el poder en la especificidad de cada relación social o conjunto de relaciones sociales concretas. No se trata de un objeto que se posee o no se posee, y que una vez que se tiene otorga una capacidad, independientemente de que se ejerza o no; el poder es más bien un proceso, ya que se da en tanto que se producen las relaciones sociales. En este sentido, el poder sólo existe en su ejercicio actual, lo que no significa que no se deban tomar en cuenta aquellos recursos que permitirán a los grupos o personas ser poderosas ("tener poder") en las relaciones que vayan estableciendo.

No se puede identificar el paradigma jurídico con una visión sobre el poder desde la perspectiva del dominador, o el paradigma estratégico con una visión alternativa desde la perspectiva del dominado. Es posible adoptar una y otra perspectiva con ambos paradigmas. Sin embargo, el paradigma jurídico, por su misma definición del poder como algo que se posee, tiende a asumir una perspectiva vertical, jerárquica, sobre las relaciones de poder, y de ahí que su interés se centre en el sometimiento a la ley o en la obediencia a la autoridad. Por el contrario, el paradigma estratégico, al considerar que el poder surge en cualquier relación social, tiende a examinarlo desde una perspectiva más horizontal, lo que lleva a examinar el efecto del poder en la formación de actitudes o en los comportamientos más diversos. Por ello, el paradigma estratégico se presta mucho más adecuadamente que el paradigma jurídico para explorar el funcionamiento del poder a todos los niveles, para seguir los procesos de acumulación del poder desde sus orígenes, para examinar los movimientos de cambio social desde la base o la construcción de alternativas sociales desde "los marginados de la tierra".

2.3. Tipos de poder.

Si se acepta el paradigma estratégico, se podría afirmar que habrá tantos tipos de poder cuantos tipos de relaciones se produzcan en una sociedad. Los mismos elementos esenciales del poder permiten establecer una clasificación de las formas del poder según los sujetos de la relación (personas o grupos), según el objeto de la relación y los recursos involucrados, y según el efecto obtenido. Sin embargo, esto nos llevaría a un esquema quizá demasiado complejo y poco útil. De ahí que los analistas sociales del poder tiendan a privilegiar algún criterio que resulte en una tipología más sencilla. Veremos, así, tres tipologías. Primero, la tipología sobre el poder más conocida y utilizada en psicología social, propuesta por John R. P. French y Bertram Raven, y que se basa en una diferenciación según los recursos que fundamentan el poder de la persona. Segundo, una tipología también clásica sobre tres formas de influencia social que suponen tres tipos de poder, y que fue propuesta por Herbert C. Kelman. Finalmente, una tipología basada en el carácter de la relación donde se produce el diferencial de poder, enunciada por S. Lukes sobre un modelo anterior de Bachrach y Baratz.

2.3.1. Una tipología del poder según los recursos.

French y Raven (1959/1971) definen el poder como la influencia que un agente social (O) puede ejercer sobre la persona (P), y entienden la influencia como la producción de un cambio psicológico, es decir, "cualquier alteración, con el tiempo, del estado de un sistema a" (pag. 286). Por tanto, "se define la fuerza de poder O/P en algunos sistemas a como la habilidad potencial máxima de O para influir sobre P en a" (pág. 287). El agente social O puede ser otra persona, una norma o un grupo. French y Raven plantean su concepción del poder con los esquemas teóricos de Kurt Lewin (1935/1969; 1951), según los cuales la personalidad es caracterizada como un campo de fuerzas; la influencia sería entonces una fuerza inducida en el campo vital

de la persona que produce algún cambio, y el poder sería una influencia potencial.

En la relación entre el agente social, O, y la persona, P, French y Raven distinguen cinco bases del poder, es decir, cinco formas potenciales de influencia, que consideran particularmente comunes e importantes. Esas cinco bases de poder de O sobre P son (French y Raven, 1959/1971, pág. 289):

- "a) el poder de recompensa, basado en la percepción de P de que O puede mediar sus recompensas;
- b) el poder coercitivo, basado en que P considera que O puede mediar los castigos;
- c) el poder legítimo, basado en la percepción de P de que O tiene el derecho de prescribirle su conducta;
- d) el poder referente, basado en la identificación de P con O;y
- e) el poder de experto, basado en la percepción de que O tiene algún conocimiento especial o alguna experiencia especial."

En todos los casos, French y Raven asumen que cuanto mayor sea la base de poder del agente social, mayor será su poder sobre la persona (P). Consideran también que la extensión del poder (a qué aspectos de la vida, a qué "sistemas" puede llegar) es siempre limitada, aunque en general, la extensión del poder referente es la más amplia.

En un estudio sobre los conflictos institucionales, Robert Kahn y sus asociados de la Universidad de Michigan (1964) utilizaron el esquema de French y Raven para comprobar la capacidad que tenían los ejecutivos de diverso nivel para utilizar cada tipo de poder. Como puede apreciarse en la Tabla 1, cuanto más elevado fuera el rango del ejecutivo, más acceso creía tener a las fuentes de poder. Sin embargo, todos los ejecutivos, sin diferencia de nivel, creían poder echar mano del poder de expertos.

TABLA 1
CAPACIDAD PARA USAR DIVERSOS MEDIOS DE INFLUENCIA
EN DIFERENTES NIVELES ORGANIZATIVOS*

Tipo de poder	NIVEL ORGANIZATIVO			
	Jefe de supervisión	Supervisor inmediato	Compañero	Subordinado
Poder legítimo	4.6	4.3	2.3	1.6
Poder de recompensa	4.0	3.7	2.2	1.5
Poder de coerción	4.1	3.6	1.3	1.3
Poder de experto	4.1	4.1	4.1	4.1

* Cuanto más alto es el índice, mayor es la capacidad para usar ese tipo de poder.

Fuente: Kahn y otros, 1964, pág. 200.

A pesar de su gran aceptación entre los psicólogos sociales, la tipología de French y Raven, plantea serios problemas. El primero de ellos es precisamente la vinculación inmediata de poder con influencia o "cambio psicológico". Con esta estrecha vinculación y casi identificación (potencia-acto) se eliminan del ámbito del poder aquellas determinaciones que no involucran cambio, pero que no por ello resultan menos impuestas sobre la persona. Todo acto de influencia supone un poder, pero no todo poder se canaliza en influencia entendida como producción de un cambio en alguien. El poder puede actuar sin que ello suponga un cambio en la persona afectada. Esto ocurre, por ejemplo, cuando simplemente se acepta un estado de cosas impuesto por quien tiene el poder, cuando se impide con poder la posibilidad misma de que alguien tome una decisión (las "no-decisiones" que mencionan Bachrach y Baratz, 1963), o cuando con poder se eliminan las mismas alternativas. El obrero que tiene que optar entre aceptar un bajo salario sin protestar o quedar desempleado y no tiene otras formas posibles para alimentarse y mantener a su familia, carece en verdad de opción y quien

le ponga ante esa falsa alternativa está en realidad imponiéndole un comportamiento (aceptar el salario bajo) al negarle otros cursos posibles de acción. Hay un poder que condiciona el quehacer del obrero, pero no es por tanto, que primero se encontrara en un estado (por ejemplo, inconformidad) y luego, por obra del poder del patrón, pasara a otro (conformidad con el salario ofrecido), sino que su decisión carece de alternativa realista (por ejemplo, otra oferta de trabajo, otras condiciones) y es desde el principio firme: la supervivencia primero y, para ello, aceptar el salario ofrecido.

Un segundo problema que plantea la visión de French y Raven es el del psicologismo. Al identificar poder con influencia potencial, es decir, con "cambio psicológico", parecería que el camino del poder pasa necesariamente por la conciencia de las personas. No hay duda de que la percepción de que alguien (un agente social) dispone de aquello que uno necesita puede conducir a una relación de dependencia o sumisión, es decir, a una relación donde el poder juega un papel. Pero que la percepción de los recursos del otro fundamente una relación de poder no significa que el ejercicio de todo poder pase a través de la percepción de las personas. Hay poderes sobre los que no se tiene conciencia, y que no por ello dejan de ser reales, así como hay ejercicios de poder que no necesitan ser percibidos para producir su efecto. Más aún, con frecuencia las personas creen actuar en sus relaciones fuera del área del poder, cuando objetivamente están sometidas al poder de aquel o aquellos con los que se relacionan, o creen estar optando libremente cuando en verdad carecen de opciones alternativas. Así, todas las formas de poder objetivo aunque no consciente quedarían excluidas de la tipología de French y Raven, llevando incluso a la convicción ideológica de que no existen.

Tomás Ibáñez (1982) considera que la tipología de French y Raven se apoya en dos dimensiones: la presión exógena y la presión endógena. (ver también Raven, 1965). La presión exógena alude a aquellas formas

de poder donde es el otro el que controla los estímulos y el que aplica los permisos y castigos. La presión exógena abarcaría al poder de recompensa y al coercitivo. La presión endógena sería aquella en que es el mismo sujeto el que controla los estímulos y, por tanto, el que se aplica los premios o castigos. Esta presión endógena incluiría el poder legítimo y el poder referente. Quedaría el poder de experto que, según Ibáñez, constituiría una forma mixta de las dos dimensiones.

Así planteado, cabe preguntarse si se trata realmente de dos dimensiones o más bien de una sola: la dimensión de control exógeno-endógeno. Esta dimensión apuntaría a la base de poder, pero ya no en cuanto a los recursos de que dispone el agente (que parece ser el criterio de French y Raven) sino en cuanto al agente que los controla (uno mismo o el otro). Si así fuera, la idea es que los mecanismos de poder estarían más o menos interiorizados por las personas, lo cual no quiere decir (sería en cierto modo contradictorio) que el funcionamiento de esos mecanismos de poder dependa de las propias personas. Esta es la visión que utiliza otro psicólogo social, Herbert C. Kelman, en un trabajo ya clásico.

2.3.2. Una tipología del poder según los efectos.

Kelman, quien formó parte del equipo investigativo de Yale bajo el liderazgo de Carl Hovland, estaba interesado en verificar en qué condiciones los cambios actitudinales inducidos por una comunicación eran duraderos y en qué condiciones eran efímeros (ver Kelman, 1974). Según él, los cambios dependerían de los intereses y motivación de los individuos y, por tanto, del valor instrumental que para conseguir sus objetivos tuviera la actitud que se trataba de inducir. De ahí que el posible influjo sobre una persona dependería del control que tuviera el agente potencial del influjo sobre los medios necesarios para que esa persona obtuviera algún objetivo. Según Kelman (1974, pág. 513), en ello se cifra el poder social de alguien: en que

se constituye en mediador de los objetivos perseguidos por otras personas. Ese poder permite ejercer influjo social, es decir, inducir cambios de actitud o de conducta en los demás.

Ahora bien, la naturaleza y consecuencias del influjo social pueden variar en su sentido y en su duración. Kelman (1961) distingue así tres procesos de influjo social: la sumisión, la identificación y la interiorización. Cada uno de ellos se caracteriza por una serie de condiciones antecedentes y consecuentes diversas (ver Cuadro 1).

* La sumisión se da cuando un individuo acepta el influjo de otra persona o grupo porque espera conseguir así una respuesta favorable de ellos (conseguir un premio o evitar un castigo).

* La identificación se da cuando un individuo realiza la conducta característica de otra persona o grupo porque la asocia con una buena relación con esa persona o grupo.

* La interiorización se da cuando un individuo acepta una forma de comportarse inducida por otros porque es congruente con su sistema de valores.

Kelman supone que cada uno de estos tipos de influencia denota una diferente vinculación del individuo con el sistema social, y por tanto, constituye una forma peculiar de integrarse socialmente. "La sumisión se refiere a la integración a través de reglas o normas del sistema, es decir, a través de exigencias de conducta que éste fija para sus miembros... La identificación hace referencia a la integración a través de los roles del sistema en que está anclada la propia autodefinición de P (la persona)... La internalización se refiere a la integración a través de los valores del sistema, de los que el individuo participa" (Kelman, 1974, pág. 519).

A este respecto puede ser clarificador señalar el paralelismo entre los tres procesos de influjo social de Kelman y los tres proce-

CUADRO 1

SUMARIO DE LAS DISTINCIONES ENTRE LOS TRES PROCESOS

	Sumisión	Identificación	Internalización
ANTECEDENTES:			
1. Bases para la importancia de la inducción.	Interés por el efecto de la conducta.	Interés por el anclaje social de la conducta.	Interés por la congruencia de los valores subyacentes a la conducta.
2. Origen del poder del agente de influencia.	Control de medios.	Atractivo.	Credibilidad.
3. Forma de lograr la prepotencia de la conducta.	Limitación de las alternativas de conducta.	Delimitación de las exigencias del rol.	Reorganización del marco de referencia medio-fines.
CONSECUENTES:			
1. Condiciones de ejecución de la respuesta inducida.	Vigilancia por parte del agente de influencia.	Importancia de la relación con el agente.	Importancia de los valores para el problema en cuestión.
2. Condiciones de cambio y extinción de la respuesta inducida.	Cambio de percepción de las condiciones para las recompensas sociales.	Cambio de percepción de las condiciones para unas relaciones satisfactorias y definidoras del yo.	Cambio de percepción de las condiciones para la maximización de valores.
3. Tipo de sistema de conducta en el que se engarza la respuesta inducida.	Demandas externas de un contexto específico.	Expectativas que definen un rol específico.	Sistema de valores de la persona.

Fuente: Kelman, 1961, pág. 67.

sos de internalización moral señalados por Hoffman (1977; Martín-Baró, 1983, págs. 161-162), lo que no es de extrañar si se acepta que la influencia es una forma de vinculación del individuo con el sistema social y que la internalización de la moralidad es precisamente la incorporación a la persona de las exigencias del orden social. La sumisión de Kelman estaría relacionada con la internalización moral más superficial, aquella que lleva a las personas a conformarse con las normas morales porque se saben vigiladas y sujetas a castigos; la identificación se relacionaría con la internalización empática, que lleva a actuar moralmente por la conciencia sobre el impacto de las propias acciones en los demás; finalmente, la internalización de Kelman estaría en relación con la adopción de conceptos y perspectivas morales cognoscitivamente elaboradas, que lleva a las personas a actuar por propia convicción.

Si la aceptación del influjo supone el integrarse socialmente, quiere decir que, en última instancia, el poder sería un atributo, todo lo diversificado que se quiera, del sistema social. En otras palabras, estaríamos ante una concepción del poder como propiedad del todo social más que de las personas o grupos, que a su vez recibirían ese poder como representantes o agentes del sistema social. Sometimiento, identificación e internalización constituirían tres formas de plegarse al poder del sistema. La pregunta de fondo sería entonces si la unidad y acuerdo en los valores que se presupone entre los miembros del sistema social es previa a estos procesos de influjo, o es más bien el ejercicio previo del poder, no por parte de agentes de un presunto todo, sino por sectores sociales dominantes, el que impone esa unidad y acuerdo. Los procesos de socialización determinarían en qué medida las personas interiorizan los valores que orientan a ese sistema; pero, a su vez, la estructuración del sistema dependería del poder del sector o sectores sociales que lograron el predominio de sus intereses en cada sociedad. De este modo, incluso la forma de influencia aparentemente más libre denota los efectos de

un poder social: que se interioricen estos y no otros valores no es el resultado de una opción abierta, sino de una opción limitada por el marco social en que se produce y, en muchos casos, de una aceptación incuestionada, no mediada por un proceso de decisión personal.

2.3.3. Una tipología del poder según la relación.

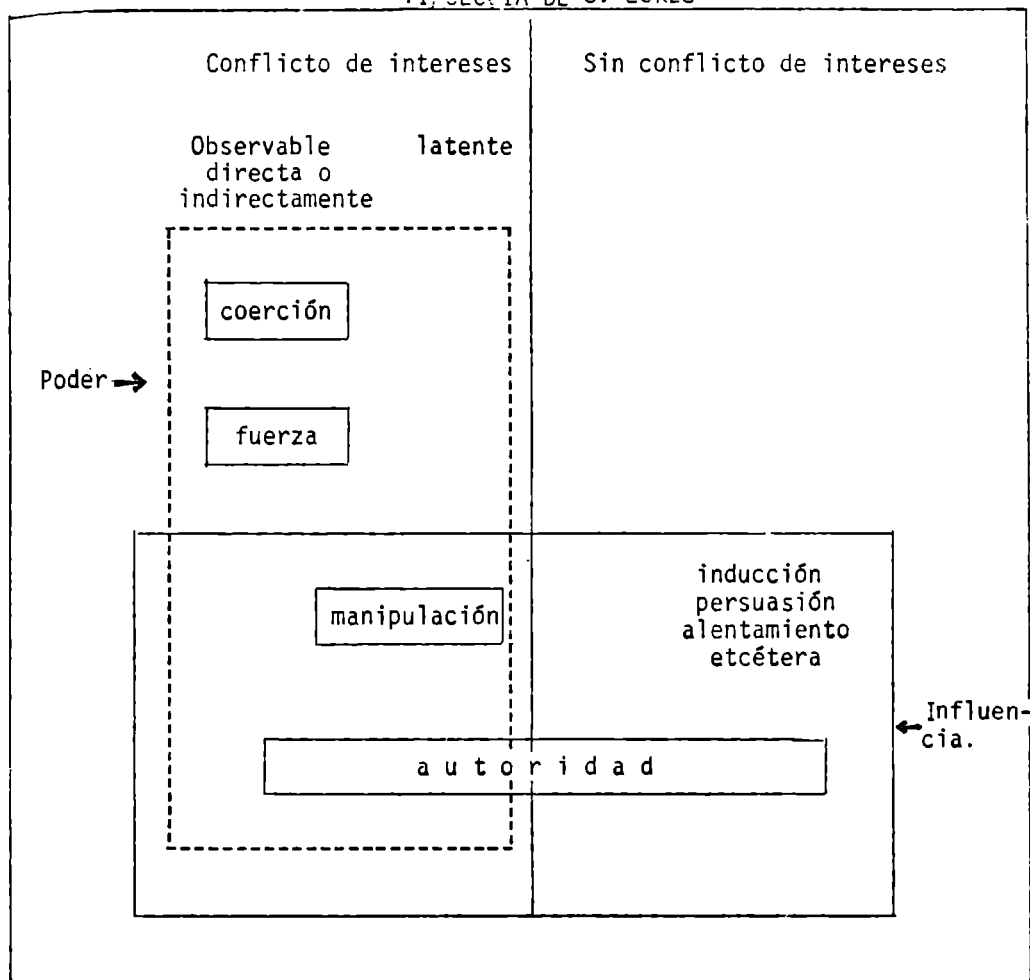
S. Lukes (1974) intenta establecer una diferencia más clara entre poder e influencia, elaborando planteamientos previos de Bachrach y Baratz (1963). Para Lukes, hay un poder que no se ejerce a través de la influencia así como hay formas de influencia que no suponen poder, pero hay también modalidades en que poder e influencia se identifican. Poder e influencia serían dos conjuntos que parcialmente intersectan y el criterio principal de diferenciación lo constituiría el conflicto de intereses; según Lukes la relación de poder supone siempre un conflicto de intereses (idea característica del modelo de Bachrach y Baratz) mientras que la influencia puede darse sin conflicto entre los sujetos de la relación. Como puede apreciarse en la Figura 1, la intersección parcial de poder e influencia establece cinco modalidades en la relación de poder:

- (1) el poder coercitivo, que se da cuando alguien se somete a otro bajo la amenaza de sanciones;
- (2) el poder basado en la fuerza, cuando el individuo es materialmente forzado a someterse a las imposiciones del otro sin posibilidad física de alternativa;
- (3) el poder manipulativo, cuando la sumisión tiene lugar sin que la persona se dé cuenta de que se le está imponiendo su forma de actuar;
- (4) el poder de influencia, cuando el individuo acepta en forma voluntaria, sin coerción, fuerza o manipulación, la forma de actuar requerida por el otro;
- (5) el poder basado en la autoridad, que se da cuando la acepta-

ción de la conducta depende de la capacidad reconocida al otro para imponerla.

FIGURA 1

TIPOLOGIA DE S. LUKES



Fuente: Ibáñez, 1983, pág. 43.

Si la tipología de French y Raven se basa, fundamentalmente, en los recursos de que dispone quien tiene poder, y la de Kelman en el carácter de la respuesta "influenciada", la tipología de Lukes se centra en la relación entre los sujetos (personas o grupos), sobre todo en cuanto expresa o no un conflicto de intereses. Sin embargo, presenta también algunos problemas. Resulta difícil aceptar que hay formas de influencia que no supongan algún tipo de diferencial de los recursos poseídos por los sujetos; y, una vez que existe ese diferencial, la acción del poder es ineludible. Otra cosa es que ese tipo de diferencial y de acción de poder no suponga conflicto de intereses entre las personas involucradas. Pero aquí, de nuevo, surge la dificultad con el esquema de Lukes, en la medida en que establece que toda forma de poder supone un conflicto de intereses, punto extremadamente cuestionable. Aun aceptando que muchas ocasiones en que las personas se someten espontáneamente a los dictámenes de otros, lo hacen más como expresión de su alienación social y su falta de libertad real que por falta de conflicto objetivo de intereses, es claro que hay actos sociales donde se ejerce el poder sin conflicto y aun en conjunción de intereses sociales. Ese sería el caso, por ejemplo, del compañero o amigo que impone una disciplina de trabajo a otro a fin de lograr un objetivo que ambos persiguen. Frente a la postura de Lukes, el paradigma estratégico de Foucault permite asumir que el poder se da tanto en las relaciones conflictivas como en las no conflictivas, sin por ello reducir la influencia al poder o el poder a la influencia.

3. LA ACCION DEL PODER: LA DOMINACION SOCIAL.

Esta sección hubiera podido titularse "la dinámica psicosocial del poder". Se hubiera tratado de un pleonasma, ya que el término dinámica proviene del griego "dýnamis", que significa fuerza o potencial. Obviamente, resulta redundante hablar de la fuerza o de la potencia del poder. Y, sin embargo, es casi seguro que no pocos psicó-

logos aceptarían sin mayor problema la expresión, y captarían el sentido pretendido. Lo que se quiere es afirmar que el poder no es un dato abstracto, una cosa que esté ahí como un objeto más en el mundo circundante; por el contrario, el poder es activo, operante, y su presencia produce continuas consecuencias históricas en las relaciones humanas. Ya indicábamos al comienzo de este capítulo los efectos del poder en la configuración social del mundo, en las relaciones entre grupos y hasta en lo que son esas mismas personas y grupos.

Una forma interesante de considerar el efecto del poder es el de imaginar lo que serían las relaciones sociales más significativas si no existiera el poder. ¿Qué y cómo sería la relación entre padre e hijo si el uno no tuviera poder sobre el otro? ¿Cómo serían las relaciones entre maestro y alumno o entre propietario y trabajador? Un indicio nos lo ofrecen las muchas aberraciones que estas relaciones han presentado a lo largo de la historia, algunas de las cuales no han podido ser todavía eliminadas. Piénsese en el carácter de objeto poseído que el hijo ha tenido para el padre, quien en no pocas sociedades tenía incluso el derecho de venderlo en esclavitud; recuérdense los tiempos, todavía no tan lejanos, en que los maestros afirmaban su autoridad a base de imponer durísimos castigos corporales a sus alumnos; analícese la explotación inmisericorde a que los dueños han sometido secularmente a los trabajadores. Todo ello puede parecernos hoy una pesadilla del pasado, y en buena medida lo es. Pero si el hijo ha llegado a ser considerado persona con independencia del padre, si la educación ha abolido por lo menos las formas más brutales de castigo corporal, si los trabajadores pueden actualmente reclamar algunos de sus derechos básicos, ello ha sido gracias a una acción donde al poder de los unos se ha contrarrestado con el poder de otros: del estado, de ciertos grupos humanitarios, de la clase obrera organizada. En otras palabras, esas relaciones estaban determinadas por el ejercicio del poder: lo que eran y hacían padre e hijo, maestro y

alumno, dueño y trabajador, era producto en buena medida del poder. Era y lo sigue siendo; pues no cabe pensar que el poder no actúe hoy día en esas relaciones. Su efecto determinante se ve con claridad en las relaciones obrero-patronales que, en países como El Salvador, a menudo presentan todavía características de abuso y arbitrariedad. Pero aparece también en las relaciones paterno-filiales o en las relaciones escolares, aunque en estos casos el poder se oculte tras formas de dominación más sutiles.

De hecho, el producto central del poder es la dominación social: uno de los sujetos de la relación, persona o grupo, se impone al otro. Imponer significa poner encima, como el jinete se pone sobre el caballo. Al imponerse, por tanto, se produce una dominación: el uno se vuelve dueño, señor del otro. Eso significa dominar (del latín "dominus", señor): enseñorearse apropiarse del otro. De este modo, mediante el poder uno de los sujetos de la relación se vuelve señor, mientras el otro se vuelve dominado, pierde dominio sobre sí mismo, es privado de su libertad. El hijo se vuelve dominio del padre, el alumno del maestro, el obrero del patrón.

En psicología social, la acción del poder ha sido examinada predominantemente en uno de los polos de la relación (el sujeto sobre el cual se ejerce el dominio) y en una sola dirección (su respuesta hacia la acción del poder). El planteamiento presupone la integración del individuo al sistema social establecido, aunque no necesariamente su adaptación a él. De ahí que el dominio se examine las más de las veces como la respuesta a un imperativo interiorizado -desde la perspectiva de Kelman, ya sea a través de las normas sociales, de los modelos o roles de comportamiento, o finalmente de los ideales y valores. Este presupuesto sitúa, por tanto, al sistema como un marco de referencia no cuestionado: la sociedad, el grupo social, la autoridad son los presupuestos para el estudio de los procesos de obediencia y conformismo, pero no están sometidos a su vez a interrogación. De este

modo, se asumen como un punto de partida "natural", ideologizando el carácter del poder al ignorar su naturaleza histórica y relativa: el poder deja de ser así una relación constitutiva entre dos sujetos, para convertirse en una "cosa", un objeto mediante el cual uno de los sujetos tiene que condicionar su comportamiento a los designios del otro.

3.1. Naturaleza del conformismo.

En general, se suele calificar como conformista aquel comportamiento que pretende cumplir las expectativas normativas del grupo tal como las percibe el individuo (ver Hollander y Willis, 1974, pág.540). Es conformista, así, el niño que regresa a la casa a la hora que le ha señalado su mamá, el alumno que guarda silencio durante la clase, el obrero que nunca reclama un incremento salarial. Hay que observar el carácter subjetivo de esta definición de conformismo: lo que se subraya es la intención del individuo frente a lo que percibe como las exigencias del grupo. No se trata por tanto de enfatizar la adecuación objetiva, sino la adecuación subjetiva. Este aspecto tiene mucha importancia y ulteriormente volveremos a él.

Dos son los elementos fundamentales en la definición de conformismo: (1) la concordancia o acuerdo entre el comportamiento del individuo con una norma y criterio (o, por lo menos, una intención de concordancia) y (2) que esa norma sea la propia del grupo del que el individuo forma parte. Así definido, todo comportamiento que se atuviera a las normas del sistema social en que se produce sería un comportamiento conformista. De ahí que los analistas del conformismo suelen añadir un tercer elemento para calificar un comportamiento como conformista: el que el comportamiento individual muestre un cambio, una variación debida a la presión grupal, y que esa variación sea hacia una mayor congruencia entre la conducta del individuo y las normas de su grupo (Kiesler y Kiesler, 1969). Este elemento de cambio

está subyacente a la intencionalidad señalada en la definición. Si se aceptan estos elementos, un acto conformista supondría: (a) que se produce un cambio en el comportamiento habitual o ya establecido de un individuo; (b) que ese cambio es el resultado de la exigencia o presión del grupo; (c) que la dirección del cambio, por lo menos intencional, es hacia una mayor congruencia con las normas del grupo.

Quizá el aspecto más problemático de esta definición de conformismo sea precisamente el elemento de cambio. De hecho se ha postulado el cambio como parte esencial del conformismo porque se ha pretendido ofrecer definiciones operatorias, que fácilmente puedan ser traducidas a procesos verificables empíricamente. Al incluir el cambio como parte del conformismo, resulta más fácil verificar empíricamente si las acciones de presión ejecutadas por el grupo tienen o no un efecto en el comportamiento del individuo; si hay cambio, y no se puede atribuir a otra causa, es que hay efecto, es decir, se produce conformismo (o rebeldía, en caso de que el cambio sea en la dirección contraria a la requerida por el grupo); si no hay cambio, es que no hay efecto. Pero ¿significa esto que un individuo que adopte desde el principio y totalmente la norma del grupo como regla de comportamiento no es un individuo conformista? En otras palabras y llevando el problema al absurdo, ¿habrá que mostrarse primero inconformista, en desacuerdo con la norma, para luego llegar a ser conformista?

Sin duda, la respuesta a esta interrogante es que no: no hace falta ser inconformista primero para que se pueda hablar después de un comportamiento conformista. Ahora bien, eliminado el cambio de la definición del conformismo, parecería que se elimina el aspecto crítico de tensión entre el individuo y el grupo, es decir, el efecto precisamente del poder en lo que tiene de imposición de uno hacia otro. Esto es lo que algunos psicólogos sociales han tratado de resolver distinguiendo entre convencionalismo y conformismo (ver Krech,

Crutchfield y Ballachey, 1965, pág. 515; Wrightsman, 1973, pág. 307-308). El convencionalismo sería aquel tipo de comportamiento congruente con las normas grupales, pero que no representa una exigencia conflictiva para el individuo; el conformismo, por el contrario, sería el mismo comportamiento congruente con las normas del grupo, pero cuya realización presentaría exigencias conflictivas al individuo. Así, el convencionalismo sería la congruencia sin conflicto y, por tanto, sin cambio, mientras que el conformismo supondría la congruencia **tras el conflicto y, por consiguiente, con cambio.** Halla Beloff (1958), por ejemplo, distingue entre convencionalidad y aquiescencia como dos formas de conformismo: la primera supone el acuerdo entre el comportamiento del individuo y la forma como suele actuar su grupo o clase, mientras que la segunda supone una diferencia entre lo que el individuo piensa que debería hacer y lo que expresa o hace en público.

Esta distinción, aunque es importante, no resuelve el problema respecto al elemento de cambio en la definición del conformismo. Conflicto no es lo mismo que cambio. Por supuesto que la superación comportamental de una situación de conflicto frente a una exigencia normativa social o una presión de grupo puede resultar en un cambio de comportamiento; así, por ejemplo la muchacha a quien le gusta vestir informalmente, puede terminar cediendo a la presión de su grupo en el trabajo y vestirse formalmente. Pero puede darse incluso un conflicto y un comportamiento conformista sin que se dé cambio alguno. La misma muchacha de nuestro ejemplo puede captar desde el principio que su forma de vestir sería mal recibida o podría ocasionarle dificultades laborales, y opta desde el principio, aunque contra su inclinación y gusto, por vestirse formalmente. No ha habido cambio, aunque ha habido conformismo. Y es que el conformismo no involucra más que la concordancia objetiva entre el comportamiento de las personas y la exigencia grupal. Que ese comportamiento contradiga las in

clinaciones de la persona o no, es un elemento adicional, que puede caracterizar la forma del conformismo, pero no su esencia, fundamentalmente objetiva.

Varios psicólogos sociales, autores de conocidos textos (Gergen y Gergen, 1981; Krech, Crutchfield y Ballachey, 1965; Wrightsman, 1973), establecen una distinción entre uniformidad y conformismo. Ambas constituyen formas de semejanza social; pero mientras la uniformidad se basa en la aceptación por parte del individuo de que es deseable ser y actuar como los demás y, por tanto, no supondría presión grupal, el conformismo se basa en el sometimiento del individuo a la exigencia de ser como los demás ante la presión grupal.

Tanto el planteamiento de Kelman, al distinguir entre un comportamiento de sumisión ante la presión de las normas externas y el mismo comportamiento que brota de una concordancia con los valores involucrados, como la distinción de Beloff entre convencionalidad y aquiescencia, o la de varios autores entre uniformidad y conformismo, apuntan a dos aspectos distintos del conformismo: uno es el aspecto externo o conductual (el comportamiento de hecho de la persona) y otro el aspecto interno o vivencial (la actitud de la persona). Una cosa es el sometimiento externo y otra la sumisión interna. El sometimiento externo de por sí no supone más que la aceptación pública y manifiesta, bien sea formulada verbalmente bien sea ejecutada conductualmente, de la exigencia grupal; la sumisión interna supone el acuerdo de la persona con la norma o el comportamiento requerido. Si sólo se diera sometimiento externo, es claro que la conformidad del comportamiento con la norma habría que referirlo al poder del grupo, a la presión ejercida sobre el individuo. En caso de sumisión interna, habrá congruencia entre el grupo y el individuo, aunque circunstancialmente esa congruencia pudiera no manifestarse en el comportamiento externo. Pero si se manifestara sometimiento externo y hubiera también sumisión interna, el conformismo no requeriría una presión grupal inme-

diata. De este modo, podrían distinguirse cuatro posibles casos con respecto al conformismo:

- (1) Sometimiento público y sumisión privada: el individuo muestra conformismo en su comportamiento externo con la exigencia del grupo e internamente se muestra de acuerdo con la norma o valor correspondiente al comportamiento realizado.
- (2) Sometimiento público sin sumisión privada: el individuo muestra conformismo en su comportamiento externo con la exigencia del grupo, pero internamente está en desacuerdo con la norma o valor correspondiente o, al menos, con la realización de esa conducta concreta.
- (3) Resistencia pública y resistencia privada: el individuo no acepta ni externa ni internamente la exigencia de determinada norma grupal o de realizar determinado comportamiento, frente a los que se siente inconforme o en desacuerdo.
- (4) Resistencia pública, pero sumisión privada: el individuo muestra incongruencia en su acción externa respecto a la norma social o a la exigencia y presión del grupo, aunque internamente esté de acuerdo con esa norma o exigencia de comportamiento.

Para quienes distinguen entre uniformidad y conformismo, o entre conformismo y convencionalismo, el primer caso sería precisamente una instancia de convencionalismo o uniformidad: la persona no habría sido llevada por la presión del grupo a aceptar la actitud o el comportamiento. Desde ese punto de vista, sólo el segundo caso constituiría conformismo en sentido estricto. Para nosotros, en cambio, las dos primeras formas constituyen casos de conformismo, ya que ponemos el criterio en la adecuación objetiva del comportamiento externo con la exigencia del grupo y nos parece indudable que existe una exigencia grupal respecto a las prácticas convencionales o a los comportamientos en que se produce uniformidad, cualquiera sea la espontanei-

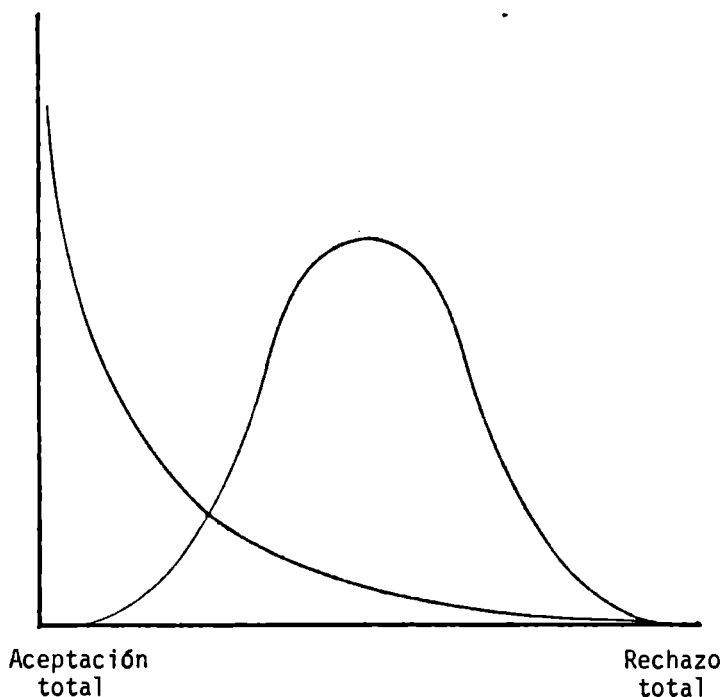
dad con que la acepten los individuos. Así, pues, consideramos el convencionalismo como una forma de conformismo; no todo conformismo es convencional, pero todo convencionalismo sí denota un conformismo básico.

El tercer caso constituye la forma más propia de inconformismo que, como veremos más adelante, también puede asumir modalidades diferentes. Finalmente, el cuarto caso representa una curiosa situación en la que, aparentemente, el individuo se sitúa en la condición más difícil de llevar la contraria al grupo y llevarse la contraria en lo que privadamente siente. Cabe pensar en situaciones así cuando el individuo se mueve en situaciones de conflicto entre dos grupos: es el caso del salvadoreño que tiene que mostrarse opuesto a la sumisión colonial de su país a los imperativos norteamericanos, aunque internamente esté de acuerdo con esa dependencia y se lucre con ella.

Por lo general, las concepciones predominantes presuponen que el conformismo tiene una sola dimensión, en uno de cuyos polos está el acuerdo total y, en el otro, el desacuerdo completo. Conformismo e inconformismo serían así los dos polos de un continuum, en uno de cuyos extremos estaría el caso primero, de sometimiento público y sumisión privada y, en el otro extremo, el caso tercero de resistencia pública y desacuerdo privado. Esta visión unidimensional del conformismo da origen a concepciones bipolares del tipo de la curva "J" formulada por Floyd H. Allport, que prácticamente descarta los comportamientos intermedios: o se muestra conformismo o se actúa en forma inconformista.

Allport (1934) consideraba que cuando alguna sociedad o grupo ejerce fuerte presión para que las personas acepten una actitud o se comporten de alguna manera determinada, la distribución del comportamiento poblacional no sigue la curva normal, sino una curva en forma de "J" al derecho o en imagen invertida (una especie de L). Este tipo de curva denota que la mayoría de las personas acepta la actitud o el comportamiento requerido mientras disminuye abruptamente el nú-

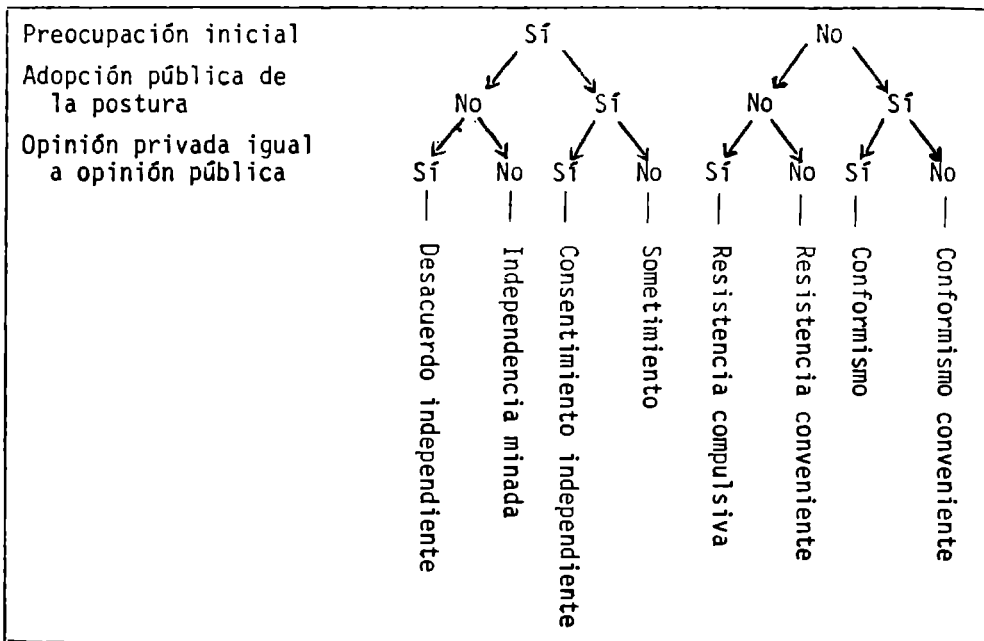
FIGURA 2
LA CURVA "J" DEL CONFORMISMO



mero de los que se desvían de la actitud o comportamiento típicos. La Figura 2 presenta la comparación de una típica curva en "J" con una curva normal. La curva en "J" suele encontrarse en todos aquellos comportamientos regulados por claras normas sociales: por ejemplo, la obediencia a los padres, la asistencia a clase, la observancia de las leyes del tráfico urbano. Pero obsérvese que ponemos ejemplos en los que se conocen casos de inconformismo: hijos que desobedecen las órdenes paternas, alumnos que no acuden o se escapan de la escuela, conductores que quebrantan las normas del tráfico. Con todo, es claro que la mayoría de las personas muestra en estos casos un comportamiento conformista, como lo predice la hipótesis de la curva "J".

Sin embargo, parece que no se puede reducir el conformismo a una sola dimensión. M. Jahoda (1959) ha propuesto un modelo del conformismo en el que distingue tres factores, cuya combinación permite diferenciar ocho tipos de comportamiento. Los tres factores son: (a) la preocupación inicial de la persona con un determinado tema o conducta; (b) la adopción pública de una postura; y (c) la opinión privada al respecto. Como puede verse en la Figura 3, la gama de conductas resultantes de la combinación de estos tres factores va de un desacuerdo independiente hasta un conformismo conveniente.

FIGURA 3
FORMAS DE CONFORMISMO Y DESACUERDO

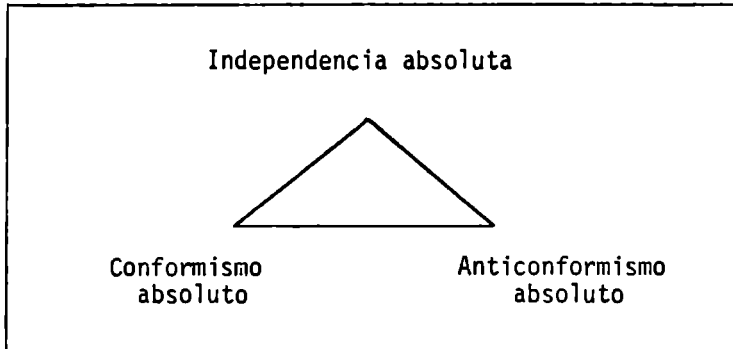


Fuente: Jahoda, 1959.

Richard H. Willis y Edwin P. Hollander (Willis, 1963; Willis y Hollander, 1964; 1974) han propuesto un modelo bidimensional, que distingue entre el conformismo propiamente dicho, que definen como un cambio mayor o menor del comportamiento hacia la congruencia con la exigencia grupal, y la independencia, entendida como una autonomía respecto a las expectativas normativas del grupo. La dimensión de conformismo indica la medida en que una persona acepta o rechaza las normas grupales. En un extremo, se encuentra el conformismo absoluto, consistente en el "cambio máximo y completo en la dirección de mayor congruencia"; en el otro extremo está el anticonformismo absoluto, consistente en el "cambio que es máxima y completamente consistente (como la conformidad absoluta), pero en la dirección de menos congruencia" (Hollander y Willis, 1974, p. 543). Pero hay una segunda dimensión, que apunta a la relación del individuo hacia las normas o expectativas grupales, una relación que Hollander y Willis califican de dependencia o independencia. En un extremo, de dependencia, estarían aquellas personas para quienes la norma o exigencia grupal es el criterio de su comportamiento; en el otro extremo, estarían aquellos que, pese a conocer las normas o exigencias grupales, no las consideran como criterio o marco de referencia para su comportamiento. Así, estaría la independencia absoluta, que sería "una carencia absoluta de cambio de las respuestas previas a la exposición a las respuestas posteriores" (Hollander y Willis, 1974, pág. 543). Sólo cabe hablar de conformismo o de inconformismo cuando las normas o expectativas del grupo constituyen un criterio para la persona, no cuando el individuo prescinde o se muestra totalmente independiente frente a ellas. Por tanto, Willis y Hollander ofrecen el modelo triangular presentado en la Figura 4.

El modelo triangular de Willis y Hollander plantea en el fondo un problema crucial: el enraizamiento social del individuo, su pertenencia objetiva y subjetiva a un determinado grupo de una sociedad.

FIGURA 4
EL MODELO SOBRE EL CONFORMISMO
DE WILLIS Y HOLLANDER



Para juzgar sobre el conformismo o inconformismo del comportamiento de una persona hay que analizar su situación social objetiva, su pertenencia a una u otra clase social, así como su conciencia de clase, a fin de determinar cuál es su grupo de referencia y, por tanto, el criterio normativo al que refiere su comportamiento. La mayor parte de los análisis asumen una comunidad de valores y normas, como si todos los individuos tuvieran el mismo marco de referencia y, por tanto, una misma conducta tuviera la misma significación para todos. Pero, como ya se ha visto en varias partes, el orden social no supone uniformidad. De ahí el valor del modelo bidimensional sobre el conformismo. Para poder calificar un comportamiento como conformista o como anticonformista primero hay que verificar si el individuo que lo realiza se encuentra referido a las normas o presiones frente a las que presuntamente se está sometiendo o no. Esto es particularmente necesario en el caso de los llamados grupos marginados o, incluso, los grupos minoritarios de una sociedad. El que sus comportamientos no se pleguen a las exigencias normativas o a las presiones grupales

¿puede ser calificado como expresión de anticonformismo? ¿No habrá que decir más bien que se trata de comportamientos referidos a un marco normativo distinto? Por ello el problema del conformismo confluye con el problema de la socialización moral: la conformidad o in-conformidad, la dependencia o independencia se elabora en la estructuración del marco normativo de referencia, tanto en lo concerniente a la sociedad globalmente considerada, con su cultura dominante, como en lo referente a los grupos más inmediatos a los que el individuo pertenece, en particular a su clase social.

3.2. Modelos de conformismo.

Hay muchas formas de explicar psicosocialmente el conformismo. Podemos revisar aquí cuatro modelos, aunque algunos de ellos no se han elaborado originalmente con el fin de dar cuenta de este fenómeno: el conformismo como rasgo de la personalidad (la personalidad autoritaria), como producto de la presión grupal (los estudios experimentales de Asch y Crutchfield), como asunción de un rol social (el experimento de la prisión de Zimbardo), y como acto rutinario de obediencia (los experimentos sobre la obediencia de Milgram).

3.2.1. El conformismo como rasgo de la personalidad.

La forma más genuinamente psicológica y quizás psicologista de explicar el conformismo es atribuirlo a la personalidad individual. Desde esta perspectiva, el conformismo es la manifestación comportamental de un rasgo propio de determinadas personalidades; la mayor o menor adecuación entre el comportamiento de una persona y las exigencias de su propio grupo manifiesta el grado en que esa persona posee ese rasgo de la personalidad. Ahora bien, ¿en qué consistiría propiamente ese rasgo? En otros términos, ¿cómo se integra teóricamente el rasgo del "conformismo" en la estructura de la personalidad?

Desde un marco psicoanalítico, Erich Fromm señala que el conformismo constituye el tipo de solución adoptada por la mayoría de los individuos en la sociedad contemporánea para hacer frente a las presiones sociales y a la angustia desencadenada por el eventual ejercicio de la propia libertad (Fromm, 1941/1964). El conformismo, más que un rasgo de la personalidad, constituye un mecanismo de defensa que supone la pérdida de la personalidad: "el individuo deja de ser él mismo; adopta por completo el tipo de personalidad que le proporcionan las pautas culturales, y por lo tanto se transforma en un ser exactamente igual a todo el mundo y tal como los demás esperan que él sea" (Fromm, 1941/1964, pág. 224). El conformista automático suprime, según Fromm, cualquier tipo de pensamiento crítico, apenas se atreve a experimentar pseudosentimientos, es decir, emociones asignadas convencionalmente, y somete su voluntad a las decisiones que le son sugeridas desde fuera. Por paradójico que pueda parecer, el conformista "se halla dispuesto a someterse a aquellas nuevas autoridades capaces de ofrecerle seguridad y aliviarlo de la duda" (Fromm, 1941/1964, pág. 246), generándose así un ciclo vicioso de creciente conformismo que puede conducir al sometimiento a los regímenes más despóticos.

Como puede verse, la idea fundamental de Fromm es que el conformismo constituye la reacción de un tipo de personalidad (sado-masoquista, para ser exactos) ante el malestar psicológico (angustia, soledad) que le desencadena la presión y demanda sociales. Se trataría, por tanto, de asumir una personalidad aceptable para el sistema, es decir, las formas de pensar, sentir, querer y comportarse exigidas por las necesidades de la sociedad en que vive el individuo.

Quizá la forma más elaborada, teórica y empíricamente, de la concepción del conformismo como rasgo de la personalidad sea el constructo de la "personalidad autoritaria" desarrollado por un equipo de psicólogos y sociólogos bajo la dirección de Theodor W. Adorno y R.

Nevitt Sanford, también conocido como el grupo de California o el grupo de Berkeley (ver Adorno y otros, 1950/1965; Sanford, 1971; 1973). Por la importancia y repercusión que este estudio ha tenido en la historia contemporánea de la psicología social, le dedicaremos una atención particular (para un excelente estudio crítico, véase el capítulo 10 en el texto de Roger Brown, 1972).

El concepto de personalidad autoritaria tiene sus raíces teóricas en el intento por juntar marxismo con psicoanálisis, es decir, el planteamiento más radical de los fenómenos sociales con el planteamiento más radical de los fenómenos individuales. El freudomarxismo va a ser una de las características distintivas de la llamada "Escuela de Frankfurt", de la que surgió el mismo Erich Fromm. La idea fundamental del planteamiento freudomarxista consiste en afirmar la relación intrínseca entre estructuras personales y estructuras sociales, entre personalidad o carácter y sistema social. Si un sistema social no logra configurar de tal manera el carácter de sus miembros que les haga desear y comportarse de acuerdo con aquello que resulta necesario para la supervivencia de las estructuras existentes, el sistema social no pervivirá (Reich, 1933/1965). Esta idea ya la encontramos al hablar del moldeamiento social de las personas y, en particular, al hablar del "carácter social" (ver Martín-Baró, 1933, págs. 92 y ss.).

Para la Escuela de Frankfurt el sistema capitalista tiende, por su propia dinámica del lucro máximo y su correspondiente elaboración ideológica, hacia alguna forma de fascismo o nacionalsocialismo, dos de cuyos rasgos esenciales son la subordinación del individuo al Estado, y un control lo más absoluto posible de la vida económica, social e ideológica de la población. Desde el punto de vista psicossocial, esto es posible porque el capitalismo va configurando un tipo de carácter o personalidad "autoritario", que más bien habría que llamar conformista. Así, pues, la transición del capitalismo hacia

su etapa final de fascismo sería posibilitada por el predominio de un tipo de ser humano propenso a la sumisión y adicto a formas de vida definidas y controladas por quienes detentan el poder.

Ya Fromm afirmaba en El miedo a la libertad (1941/1964, pág.248) que "el nazismo constituye un problema psicológico, pero los factores psicológicos mismos deben ser comprendidos como moldeados por causas socioeconómicas; el fascismo es un problema económico y político, pero su aceptación por parte de todo un pueblo ha de ser entendida sobre una base psicológica". Hacía falta, por tanto, no sólo atender a los procesos políticos y económicos, que podrían abrir paso a un régimen de corte nacionalsocialista; hacía falta también tomar en cuenta la predisposición psicológica de la población para incorporarse a un régimen de tal naturaleza, observación que ya con anterioridad había hecho Wilhelm Reich (1933/1973).

Como judíos europeos que habían tenido que escapar a la persecución nazi, y tratándose de un estudio promovido por el Comité Judío Norteamericano, Adorno y sus colegas estaban interesados en examinar la cuestión de si el capitalismo abocaría también en países como los Estados Unidos a alguna forma de fascismo antisemita y, por consiguiente, en tratar de captar su potencial fascista. Esta era un problema que, por un lado, debía ser examinado por la economía política, pero, por otro, por la psicología social. Teniendo en cuenta que el estudio se desarrolló poco después de la derrota del Segundo Reich, y que en esos momentos difícilmente alguien en Estados Unidos iba a definirse como favorable al fascismo, el objetivo más específico consistió en rastrear en la población norteamericana aquellos rasgos y actitudes que pudieran ser considerados terreno propicio para la propaganda antidemocrática y la ideología fascista.

El equipo de Berkeley, que en un principio sólo estuvo formado por David Levinson y Nevitt Sanford, comenzó examinando cuáles serían las raíces psicosociales del antisemitismo, asumiendo que el prejuicio

cio antisemita había sido uno de los aspectos más significativos del nacionalsocialismo nazi. Sin embargo, pronto llegó a la convicción de que "el antisemitismo no es, probablemente, un fenómeno específico o aislado, sino parte de una estructura ideológica más vasta" (Adorno y otros, 1950/1965, pág. 28). Por tanto, se trataba de encontrar esa estructura ideológica más amplia que incluyera el antisemitismo.

El dato más importante que permitió un avance teórico fue la consistente y elevada correlación positiva que se encontró entre el antisemitismo y las tendencias hostiles hacia cualquier grupo minoritario. Adorno y sus colegas pudieron observar que quienes mostraban actitudes antisemitas se manifestaban también contrarios a los negros, a los indígenas o a otras minorías, religiosas, políticas o sociales. Por tanto, la negatividad hacia los judíos no era más que la concreción de una actitud más fundamental de "prejuicio generalizado" hacia otros grupos humanos: el etnocentrismo.

Lo que define al etnocentrismo (ver Martín-Baró, 1983, págs. 221-222) es fundamentalmente la tendencia a aceptar como valiosos únicamente los caracteres culturales del propio grupo (el endogrupo), es decir, la tendencia a considerar la propia cultura como criterio de valor absoluto y norma universal, y a rechazar siempre aquello que se aleja de las pautas de esa cultura. La persona etnocéntrica minusvalora y rechaza aquello que caracteriza a los demás grupos humanos (los exogrupos), sobre todo en la medida en que se aparta y aun se contrapone a las características del endogrupo. La adopción de esta perspectiva axiológica tan estrecha lleva aparejada la tendencia a la estereotipia, es decir, a la percepción simplista y con frecuencia rígida de los demás grupos, a los que se termina caracterizando con rasgos peyorativos: el judío es astuto y avaro, el turco, engañador y negociante, el negro, vago y libidinoso.

Llegado a este punto, el grupo de Berkeley se preguntó qué podía llevar a un individuo a aceptar la ideología etnocéntrica, y la respuesta fue que ciertas necesidades profundas forjadas a lo largo del desarrollo de la personalidad: "puesto que admitimos que las opiniones, las actitudes y los valores dependen de las necesidades humanas, y que la personalidad es esencialmente una organización de necesidades, podemos considerar la personalidad como un factor determinante de las preferencias ideológicas" (Adorno 1950/1965, pág. 31). Ahora bien, la personalidad no es fruto de la simple maduración del individuo, sino que es el fruto de todo un proceso de educación, sobre todo en el ámbito familiar; y lo que ocurre en ese ámbito depende en gran medida de los factores económicos y sociales propios del sistema en que se encuentran. Por eso, "los grandes cambios en las condiciones y las instituciones sociales tendrán acción directa sobre los tipos de personalidad que se formen dentro de una sociedad" (Adorno y otros, 1950/1965, pág. 31).

En resumen: la tesis del equipo de Berkeley es que cada sistema socioeconómico, principalmente a través de la familia, va configurando las necesidades del individuo dando lugar a un tipo determinado de personalidad; es la personalidad, en cuanto estructura organizada de necesidades, la que tiende a adquirir determinadas actitudes, opiniones y pautas de acción, es decir, la que se inclina por una u otra ideología. Junto con los factores situacionales, principalmente la condición económica y la pertenencia a determinados grupos sociales, la personalidad constituye la estructura mediadora entre las exigencias sociales y la ideología. Con respecto al punto básico de nuestro análisis, el comportamiento conformista, el individuo se mostrará fundamentalmente sumiso a los imperativos y presiones grupales en la medida en que la sociedad haya sido capaz de despertar en él aquellas necesidades, de configurar aquel tipo de personalidad que le lleva a una coincidencia de objetivos con el propio sistema.

El tipo de personalidad etnocéntrica, el individuo que necesita adherirse rígidamente a las exigencias de su propio grupo, el conformista por excelencia y caldo de cultivo idóneo para los regímenes de corte fascista, es el "autoritario".

Adorno y sus colegas emplearon en su investigación varios tipos de instrumentos: cuestionarios de opinión y de actitudes, cuestionarios y tests proyectivos, y entrevistas clínicas. Sin duda, el instrumento más influyente fue el cuestionario de tendencias fascistas, que se ha conocido desde entonces como la Escala F o escala de fascismo. La Escala F deriva de otras escalas anteriores, principalmente la Escala AS (antisemitismo) y la Escala E (etnocentrismo), cada una de las cuales tuvo varias formas. Se desarrollaron tres formas de la Escala F: una primera, llamada Forma 78, que contenía 38 ítems formulados en una escala tipo Likert que iba de +3 a -3, excluyendo el punto neutro; una segunda, llamada Forma 60, que contenía 34 ítems, 15 de los cuales eran nuevos; y, finalmente, la Forma 45/40, que contenía 30 ítems, 3 de los cuales eran nuevos. En todos los casos, los ítems fueron redactados a partir de consideraciones teóricas y no seleccionados mediante métodos estadísticos. Su formulación denotaba cierta ambigüedad intencional, de modo que "permitieran al sujeto poner de manifiesto sus prejuicios sin dejar de sentirse democrático" (Adorno y otros, 1950/1965, pág. 231). En el Recuadro 2 puede verse la Forma 45 y 40 de la Escala F.

La Escala F está compuesta de nueve índices, cada uno de los cuales es medido por varios ítems. Los índices son los siguientes:

1. Convencionalismo: consiste en la adhesión rígida del individuo a valores convencionales de los sectores medios. Un típico ejemplo lo constituye la creencia en la laboriosidad acrítica y, por tanto, en la convicción de que "si la gente hablara menos y trabajara más, todos estaríamos mejor".

RECUADRO 13

ESCALA F

1. La obediencia y el respeto por la autoridad son las principales virtudes que debemos enseñar a nuestros niños.
2. Ninguna debilidad o dificultad puede detenernos cuando tenemos suficiente poder de voluntad.
4. La ciencia tiene su lugar, pero hay muchas cosas importantes que la mente humana jamás podrá comprender.
6. Tal como es la naturaleza humana, siempre habrá guerras y conflictos.
8. Todos debemos tener fe absoluta en un poder sobrenatural cuyas decisiones hemos de acatar.
9. Cuando uno tiene problemas o preocupaciones, es mejor no pensar en ellos y ocuparse de cosas más agradables.
12. Un individuo de malas maneras, costumbres y educación difícilmente puede hacer amistad con personas decentes.
13. Lo que más necesita nuestra juventud es una disciplina estricta, firme determinación y voluntad de trabajar y luchar por la familia y la patria.
16. Algunas personas nacen con una necesidad de saltar de los lugares altos.
19. Debe castigarse siempre todo insulto a nuestro honor.
21. A veces los jóvenes tienen ideas rebeldes que, con los años, deberán superar para sentar cabeza.
22. Es mejor poner en el gobierno de Alemania a hombres de la preguerra a fin de mantener el orden y prevenir el caos.
23. Lo que este país necesita primordialmente, antes que leyes o planes políticos, son algunos líderes valientes, incansables y devotos en quienes el pueblo pueda depositar su fe.

(RECUADRO 13, 2)

25. Los crímenes sexuales tales como la violación o los ataques a niños, merecen más que la prisión; quienes cometen estos crímenes deberían ser azotados públicamente o recibir un castigo peor.
26. Puede dividirse a los hombres en dos clases definidas: los débiles y los fuertes.
27. No se concibe nada más bajo que una persona que no siente profundo amor, gratitud y respeto por sus padres.
29. Algún día se probará quizás que la astrología puede explicar muchas cosas.
31. Hoy en día la gente se entromete cada vez más en asuntos que deberían ser estrictamente personales y privados.
33. Las guerras y los conflictos sociales pueden acabarse algún día por obra de un terremoto o de una inundación que destruya el mundo entero.
34. La mayoría de nuestros problemas sociales quedarían resueltos si pudiéramos librarnos de las personas inmorales, de mal vivir y débiles mentales.
35. La desenfrenada vida sexual de los antiguos griegos y romanos era un juego inocente en comparación con lo que sucede en este país, aun en los lugares menos imaginables.
37. Si la gente hablara menos y trabajara más, todos estaríamos mejor.
38. La mayoría no se imagina hasta qué punto nuestra vida está dirigida por complots fraguados en lugares secretos.
39. Los homosexuales son poco menos que criminales y deberían recibir severo castigo.
41. El comerciante y el industrial son mucho más importantes para la sociedad que el artista y el profesor.
42. Ninguna persona decente, normal y en su sano juicio pensaría jamás en lastimar a un amigo o pariente cercano.
43. La familiaridad crea desprecio.
44. Sólo a través del sufrimiento se aprenden las cosas verdaderamente importantes.

2. Sumisión autoritaria: es la actitud de sometimiento y aceptación incondicional respecto a las autoridades morales idealizadas del endogrupo. Se trata del rasgo más característico del conformista. De ahí la convicción, ligada al convencionalismo ya indicado, de que "la obediencia y el respeto por la autoridad son las principales virtudes que debemos enseñar a nuestros hijos".
3. Agresividad autoritaria: consiste en la tendencia a buscar y condenar, rechazar y castigar a las personas que violen los valores convencionales -como una forma de desplazar la hostilidad inconsciente sentida hacia las autoridades del propio grupo. Si la laboriosidad es uno de esos valores fundamentales para estas personas, es obvio que consideren que "lo que más necesita nuestra juventud es una disciplina estricta, firme determinación y voluntad de trabajar y luchar por la familia y la patria".
4. Anti-intrapección: con este término prestado a Henry Murray (1938) se trata de describir la tendencia de las personas a rechazar todo lo que sea expresión de los propios sentimientos, y que suponga una toma de conciencia sobre la propia subjetividad. La conciencia sobre sí mismo resulta peligrosa para el equilibrio de este tipo de personas. Se trata de un rasgo típico del "machista" (ver Martín-Baró, 1983, pág. 166) y que lleva a minusvalorar ocupaciones como la del artista y aun el educador.
5. Superstición y estereotipia. Consiste la superstición en la tendencia a creer en la determinación sobrenatural o, por lo menos, no histórica, del destino humano; la estereotipia, en la predisposición de la persona a pensar con categorías rígidas. Una y otra están íntimamente ligadas y llevan a

considerar, por ejemplo, que "la ciencia tiene su lugar, pero hay muchas cosas importantes que la mente humana jamás podrá comprender".

6. Poder y "fortaleza": consiste en una preocupación excesiva por la dimensión de dominio-sometimiento, fortaleza-debilidad, liderazgo-seguimiento en las relaciones humanas. Ello hace que se tienda a valorar en exceso la fuerza y la dureza, que las personas tiendan a identificarse con aquellas figuras que representan el poder y que se exageren los atributos convencionalizados del yo poderoso. Por ello, el autoritario tenderá a pensar que "lo que este país necesita primordialmente, antes que leyes o planes políticos, son algunos líderes valientes, incansables y devotos en quienes el pueblo pueda depositar su fe".
7. Destructividad y cinismo: consiste en una tendencia a sentir y expresar un cierto desprecio generalizado y aun cierta hostilidad hacia la humanidad. Se trata, en el fondo, de una racionalización de la propia agresividad, que se atribuye a todo el mundo. Una típica manifestación de este rasgo lo constituye la convicción de que, "tal como es la naturaleza humana, siempre habrá guerras y conflictos".
8. Proyectividad: se trata de la disposición a creer que en el mundo suceden hechos sobre los que no se tiene control, hechos desenfrenados y peligrosos -lo que consiste una forma de proyectar hacia el exterior, sobre todo hacia los grupos minoritarios, los propios impulsos emocionales inconscientes. Es característico del autoritario creer a pies juntillas en "los protocolos de los sabios de Sión" o que "nuestra vida está dirigida por complots fraguados en lugares secretos".

9. Obsesión con el sexo: consiste en una preocupación exagerada por todo lo referente al sexo, en particular por ciertos hechos llamativos, como el comportamiento homosexual o presuntas orgías secretas.

TABLA 2
PUNTAJES MEDIOS DE LA ESCALA F POR GRUPO*

Grupo	N	\bar{X}	DT
(Forma 45)			
Mujeres del curso sobre tests	59	3.62	0.99
Hombres de San Quintín	110	4.73	0.86
Mujeres de Clínica psiquiátrica	71	3.69	1.30
Hombres de Clínica psiquiátrica	50	3.82	1.01
(Forma 40)			
Mujeres de Universidad George Washington	132	3.51	0.90
Hombres de fraternidades de California	63	4.08	1.03
Mujeres de clase media	154	3.62	1.26
Hombres de clase media	69	3.69	1.22
Mujeres de clase obrera	53	3.86	1.67
Hombres de clase obrera	61	4.19	1.18
Mujeres de Los Angeles	130	3.49	1.13
Hombres de Los Angeles	117	3.68	1.17
(Formas 40 y 45)			
Veteranos del Servicio de empleo	106	3.74	1.04
Hombres Escuela Marítima	449	3.90	0.90

* La escala va desde un valor 1.00 = mínimo de autoritarismo, hasta un valor 7.00 = máximo de autoritarismo.

Fuente: Adorno y otros, 1950/1965, pág. 265.

En sus análisis originales, Adorno y sus colegas encontraron que de los catorce grupos que contestaron a las Formas 40 ó 45, los internados en la Penitenciaría de San Quintín obtuvieron el puntaje medio más alto: 4.73, sobre un máximo de 7.00, significativamente mayor que la media del grupo con el siguiente puntaje más alto, los hombres de clase obrera (ver Tabla 2). Para el grupo de Berkeley, estos resultados confirmaban la validez de la Escala F, al corroborar la afinidad entre fascismo y criminalidad. sin embargo, no dejaría de sorprender el que los grupos de los sectores sociales más bajos obtengan puntajes más altos, es decir, muestren una mayor tendencia hacia el fascismo ideológico. Pero Adorno y sus colegas creen que esto se debe no tanto a la pertenencia a distintos estratos socioeconómicos cuanto al mayor o menor contacto con el pensamiento y las organizaciones liberales.

Hay que tener en cuenta que la Escala F no mide un solo rasgo de la personalidad, sino más bien un "síndrome" o conjunto de variables dinámicamente relacionadas entre sí. En cuanto tal, admite muchas variaciones, ya que las variables incluídas en el síndrome del autoritarismo pueden mostrar combinaciones diferentes al unirse con otras variables o integrarse con otros síndromes de la personalidad. De ahí que Adorno y sus colegas no hablen de personalidad autoritaria, sino de autoritarismo. Más aún, no hay un tipo de persona autoritaria, sino varios tipos de autoritarismo. Entre aquellos que obtenían un alto puntaje en la Escala F, Adorno distinguió el resentido superficial, el convencional, el autoritario, el tipo duro, el maniático y el manipulador, mientras que entre los que obtenían un puntaje bajo distinguió el rígido, el protestón, el impulsivo, el sociable y el genuino liberal. El punto importante es que, como síndrome, el autoritarismo puede variar notoriamente de un individuo a otro, no sólo en términos cuantitativos, sino también cualitativos, de acuerdo con la integración de las variables entre sí y con otros aspectos de la personalidad.

Prescindiendo de su valor explicativo respecto al fenómeno del conformismo social, el planteamiento de la personalidad autoritaria ha sido uno de los estudios que ha desencadenado más investigación en psicología social y también más debates (ver Brown, 1972). Por desgracia, tanto seguidores como críticos han centrado sus análisis en la operativización de la Escala F más que en la elaboración teórica que la sustentaba, perdiendo así el sentido originario de la preocupación del grupo de Berkeley, ligado a un importante problema social y a la formulación freudomarxista de la Escuela de Frankfurt. Las principales críticas que se han formulado a la conceptualización de la personalidad autoritaria pueden sintetizarse en dos tipos: (a) metodológicas, y (b) teóricas.

(a) Metodológicamente, se pueden resumir en cinco las principales críticas hechas. En primer lugar, los investigadores de la personalidad autoritaria habrían estado prejuiciados de antemano contra el antisemitismo, el autoritarismo y el fascismo precisamente por su experiencia personal como judíos europeos, lo cual pudo obnubilarlos para analizar críticamente el problema y producir un sesgo en todo su trabajo, incluida la recolección de datos. En segundo lugar, la aceptación de elementos inconscientes les llevó a usar técnicas indirectas para investigar las tendencias fascistas, abriendo el terreno para que cada persona interrogada interpretara las preguntas a su manera. En tercer lugar, la construcción de la Escala F pudo originar sesgos en la forma de responder, como intentó probar B. M. Bass (1955) invirtiendo la dirección de algunos de los ítems. En cuarto lugar, la escala fue corrida entre grupos que no habían sido seleccionados al azar y se aplicó de manera discutible. Finalmente, el hecho de que los datos mismos tuvieran que ser interpretados para probar las hipótesis pone en cuestión su verdadero significado.

(b) Teóricamente, se pueden sintetizar en tres las principales críticas hechas a la concepción de la personalidad autoritaria. En

primer lugar, se ha dicho que el grupo de Berkeley mostraba un sesgo en su conceptualización a partir de supuestos valorativos "de izquierda". La rigidez cognoscitiva que atribuyen al fascista potencial y que, por tanto, sólo se aplicaría al autoritario de derechas, más bien parece ser un rasgo de cualquier autoritario, de derechas o de izquierdas. De ahí, por ejemplo, el que Milton Rokeach (1960) propusiera el concepto de dogmatismo que definiría una estructura actitudinal autoritaria, sin precisión del contenido (ideológico). El dogmático, según Rokeach, se caracterizaría por la cerrazón mental, la rigidez en el estilo conductual y la tendencia al autoritarismo y la intolerancia. Se trataría, por tanto, de abandonar la concepción psicodinámica del autoritarismo para quedarse con una concepción cognoscitiva: el autoritarismo no sería una síndrome de la personalidad sino un estilo cognoscitivo.

Una segunda crítica teórica a la conceptualización de Adorno y sus colegas es la de que se centraron excesivamente en los factores psicológicos internos, olvidando o subestimando el papel de otras variables situacionales o estructurales. Finalmente, se ha criticado fuertemente la relación que establece el grupo de Berkeley entre personalidad e ideología, ya que incluso bajo los regímenes más autoritarios que se han dado en la historia, han aparecido diversos tipos de personalidad. Como señala Brown (1972, pág. 558), "un movimiento político institucionalizado no podría haber funcionado con personalidades de un tipo completamente uniforme".

Todas estas críticas son tan discutibles o más que la conceptualización de la personalidad autoritaria (ver Sanford, 1971; 1973). Tras realizar una valiosa revisión de las más importantes, Roger Brown (1972) afirma que lo que queda claro como rasgo fundamental del autoritarismo es la rigidez mental, en cuanto estilo cognoscitivo que condiciona la visión del mundo y, por consiguiente, la actuación de la persona. "El genuino autoritario carece de la capacidad para en-

frentar conocimientos nuevos, busca la salida más rápida frente a las situaciones nuevas y, en última instancia, depende fuertemente del apoyo de la autoridad externa a su sistema de creencias" (Kirscht y Dillehay, 1967, págs. 132-133).

Es innegable que hay formas de rigidez y dogmatismo mental tanto en "las derechas" como en "las izquierdas" políticas, y en éso tiene razón Rokeach. sin embargo, igualar los dogmatismos desechando los contenidos y reteniendo únicamente las puras formas de funcionar (forma sin materia, operación sin operado) puede conducir a un peligroso reduccionismo, equivalente al de quienes no miran del comportamiento humano más que los procesos fisiológicos que lo sostienen.

El contenido ideológico está necesariamente referido a un contexto social, a una situación social concreta, de la que es producto y hacia la cual desarrolla una importante función. Aun sin entrar al problema de si cualquier forma de funcionamiento mental puede operar sobre cualquier tipo de contenido, en nuestro caso, si la rigidez mental puede operar lo mismo con contenidos "de izquierda" que "de derecha", es claro que su producto histórico es diferente y, por tanto, tienen un sentido distinto. Pero el problema está así mal planteado, ya que se asumen los contenidos ideológicos como ideas abstractas, sin tomar en cuenta que la ideología está referida necesariamente a situaciones históricas concretas, que precisan incluso qué significa en cada caso "izquierda" o "derecha". Como acertadamente señala Sanford (1973, pág. 161), "lo más importante en el estudio del prejuicio y la violencia es quiénes son las víctimas, cómo se las concibe y quién sanciona y por qué medios los ataques contra ellas (Sanford y Comstock, 1971). Hay una gran diferencia y para la mayoría de la gente entre que las víctimas sean los hippies aquí y los asiáticos en el extranjero, con una violencia sancionada por las instituciones gubernamentales, o que sean la policía y "el establishment", con una sanción realizada por

un grupo pequeño y cerrado de verdaderos creyentes. Afirmar que los actores en ambos casos son dogmáticos o violentos, sin especificar en qué son dogmáticos y contra qué son violentos, no es suficiente, y pretender que si lo es, lleva a eludir el problema real. La autoridad establecida se reserva el derecho de decir lo que es dogmático y qué clases de violencia son legítimas, mientras se exime a sí misma de esas categorizaciones".

Volviendo de nuevo al tema del conformismo, no parece que remitir su explicación a un rasgo de la personalidad resulte una hipótesis satisfactoria. No cabe duda que la personalidad, en cuanto estructura organizada de necesidades, es un aspecto que juega un papel en el comportamiento conformista; a fin de cuentas, si el individuo se pliega a las exigencias de su grupo es porque, consciente o inconscientemente, encuentra en ello un camino conveniente para satisfacer algunas de sus necesidades. Es también innegable que ciertos tipos de personalidad son más propensos que otros a aceptar las demandas del grupo o a someterse a sus presiones; así, por ejemplo, personalidades inseguras de sí mismas tienden a buscar contextos sociales definidos e incluso rígidos, donde no exista ambigüedad alguna sobre cuáles son los comportamientos requeridos, lo cual les permite manejar su inseguridad y actuar como personas normales.

Sin embargo, si se pretende explicar todo conformismo como manifestación de un rasgo o de un tipo de personalidad (la personalidad autoritaria, por ejemplo), el modelo resulta inadecuado. El hecho de que pueda darse un conformismo externo con rechazo interno es señal de que no siempre el comportamiento es reflejo adecuado de la personalidad. Con frecuencia, las personas tienen que someterse a las exigencias grupales no sólo contra su deseo consciente, sino incluso contra sus necesidades más profundas. No se trata, en muchos casos, de una opción de la persona por su necesidad última, que sería la supervivencia; se trata de que la persona no tiene alternativa alguna

posible, y ello precisamente como resultado del ejercicio del poder social. De ahí que existan muchas formas de conformismo o muchos comportamientos sumisos que no involucran una respuesta, ni directa ni indirecta, a las necesidades de la persona, ni dicen nada acerca de su personalidad, y ello desde el niño que se queda castigado el fin de semana en casa hasta el piloto que ejecuta la orden de bombardear grupos de personas civiles no combatientes.

3.2.2. El conformismo como producto de la presión grupal.

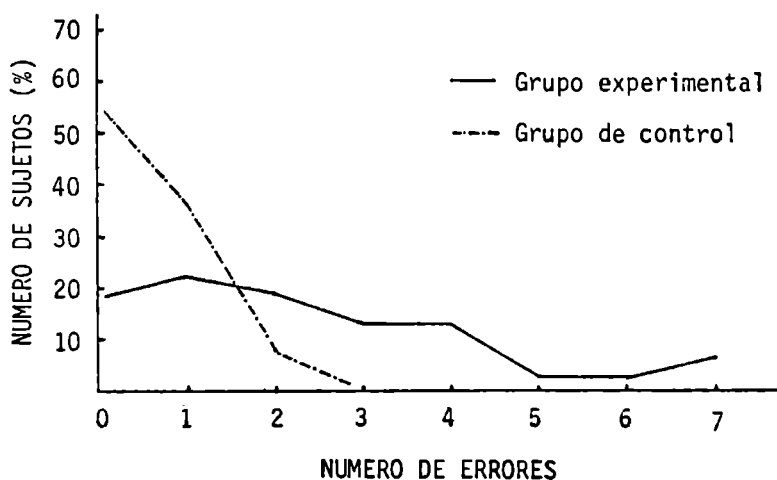
Un enfoque distinto sobre el conformismo pone el énfasis de la explicación en la presión inmediata que ejerce la realidad mayoritaria del grupo sobre el individuo. A este respecto, son ya clásicos los experimentos realizados por Solomon Asch (1952/1964; 1956).

Asch reunía en su laboratorio a un grupo de siete a nueve estudiantes universitarios para que participaran en lo que se les presentaba como un ejercicio de percepción. La prueba consistía en comparar el tamaño de una línea dibujada en una lámina con tres líneas de diverso tamaño dibujadas en otra lámina e indicar con cuál de las tres coincidía la línea original. A cada grupo se le presentaban doce ejercicios de comparación perceptiva del tipo indicado y, en cada oportunidad, todos y cada uno de los miembros del grupo tenían que ir manifestando en orden y públicamente su juicio sobre cuál línea tenía un tamaño igual a la del estímulo. El experimentador se limitaba a presentar los pares de láminas sucesivas y apuntaba las respuestas de cada uno de los participantes. Hasta aquí la estructura formal y aparente del experimento.

En realidad, de cada grupo de estudiantes que asistía al experimento sólo una era sujeto y objeto del estudio; todos los demás eran colaboradores del experimentador, cómplices secretos que actuaban de acuerdo a un programa establecido previamente. El objetivo no consistía en verificar la calidad de la percepción, ya que se trataba

de un ejercicio muy sencillo pues los estímulos eran bien diferentes; el objetivo consistía en comprobar cuántas veces el estudiante ingenuo se sometía a la presión grupal y expresaba un juicio perceptivo claramente erróneo para así incorporarse a la opinión unánime de los demás. De ahí el título con que Asch calificó a su experimento: "una minoría de uno frente a una mayoría unánime". En la Figura 5 se sintetizan los resultados obtenidos en los primeros experimentos: el número de estudiantes en el grupo experimental es de 31, mientras que el número de estudiantes en el grupo de control (estudiantes ingenuos, pero cuando el resto de cómplices emitían juicios perceptivos verdaderos, no falsos) es de 25.

FIGURA 5
FRECUENCIAS DE ERRORES EN LOS GRUPOS
EXPERIMENTAL Y DE CONTROL



Fuente: Asch, 1964, pág. 457.

Como puede observarse en la Figura 5, la unanimidad del grupo constituyó una presión efectiva en una tercera parte de los casos: los estudiantes del grupo experimental realizaron 72 errores (frente a 13 del grupo de control), es decir, un 33.2 % del total de juicios críticos que tuvieron que emitir. Ante estos resultados, Asch (1952/1964, pág. 458) llega a la conclusión de que "la condición experimental distorsionó significativamente las estimaciones consignadas. Hubo diferencias individuales extremas en respuesta a la presión que ejercía la mayoría; ellas fluctuaban entre una independencia completa y un sometimiento total".

Para Asch, el dilema que se les plantea a las personas puede sintetizarse en siete pasos:

1. Percepción de la dificultad, ya que nadie deja de tener en cuenta los juicios del grupo;
2. Esfuerzo por restablecer el equilibrio, ya que nadie se halla preparado para aceptar que exista un desacuerdo tan grande en una tarea tan sencilla y, por tanto, busca una razón más obvia que lo explique;
3. Localización de la dificultad en sí mismo: la mayoría de las personas llega a la conclusión de que el problema tiene que ser suyo y no de todos los demás;
4. Intentos de solución: aceptado el desacuerdo y que él es la causa del "problema", el individuo tiende a encontrar alguna explicación satisfactoria;
5. Concentración en el objeto de juicio: en lugar de preguntarse sobre el grupo, la persona se concentra cada vez con más ansiedad en el objeto del experimento, en la base de su juicio discrepante;
6. Surgimiento de la duda sobre sí mismo: el individuo empieza a cuestionarse sobre su estado, el funcionamiento de sus sen-

tidos, bien sea para ratificarse en su juicio o para cambiarlo, pero, en todo caso, para salir de la duda;

7. Anheló de estar de acuerdo con el grupo: las personas se sienten mal por su desacuerdo con el grupo y hacen esfuerzos por no aparecer como extraños y absurdos.

Richard S. Crutchfield (1955; 1959) aplicó el mismo experimento de Asch, pero haciendo que cada individuo actuara en una cabina individual, lo que le permitía ahorrarse el trabajo de los cómplices y hacer que fuera la máquina la que proporcionara las respuestas disonantes de presuntos miembros del grupo (ver, también, Krech, Crutchfield y Ballachey, 1965, págs. 518 y ss.). Crutchfield pudo así examinar la presión "grupál" en más de 600 personas y pudo corroborar los resultados de Asch: un porcentaje elevado de personas cedía ante la discrepancia en el juicio colectivo y expresaba opiniones contrarias a sus actitudes personales. Crutchfield concluyó también que el conformismo se daría más frente a problemas o situaciones difíciles que frente a situaciones fáciles, pero aceptando notables diferencias individuales.

Como consecuencia de sus estudios, Asch distinguió dos formas de independencia frente a la presión grupál así como tres tipos de conformismo. Entre los "independientes", están aquellos que tienen confianza en sí mismos, y se mantienen seguros frente a la oposición de la mayoría, y aquellos que no tienen confianza en sí mismos y muestran el deseo de admitir que sus propios juicios son erróneos y la mayoría tiene la razón. Entre los "conformistas", están aquellos que no cambian más que su comportamiento externo, es decir, se sienten dominados por la necesidad de no ser excluidos del grupo y prefieren suprimir conscientemente su juicio discrepante; están, en segundo lugar, aquellos que llegan a distorsionar su juicio, y atribuyen su discrepancia a defectos o errores propios; finalmente están aquellos (Asch sólo pudo encontrar uno en sus experimentos) que llegarían a

distorsionar incluso su percepción, es decir, que llegarían a percibir aquello que erróneamente le inducen a ver los juicios de los demás miembros del grupo. Así, pues, las formas de conformismo irían desde la simple aceptación extrínseca (un sometimiento "para evitarse conflictos y problemas") hasta una alteración de la percepción misma.

Es importante insistir que, de acuerdo a los datos originales de Asch, tan sólo una tercera parte de las personas que participaron en los experimentos se sometieron a las presiones del grupo. Más aún, ulteriores variaciones en el diseño experimental hicieron que esa proporción bajara drásticamente. Así, por ejemplo, bastó con que otro miembro del grupo diera la respuesta adecuada a los estímulos críticos para que el nivel de conformismo frente a la presión se redujera a un 5 %. En otras palabras, rota la unanimidad de la mayoría la discrepancia resultaba psicológicamente más soportable y, por consiguiente, se volvía más posible evitar el conformismo. Sin embargo, la importancia de los resultados de los experimentos de Asch y de Crutchfield proviene de que el único premio que acarrea el conformismo en esas situaciones era la conformidad misma con el grupo, es decir, la satisfacción de saberse de acuerdo con las normas aparentes del grupo del que se forma parte. La conclusión que parece seguirse de aquí es que para los seres humanos es importante sentirse parte y parte coherente de un grupo.

Pero, ¿por qué esta necesidad de formar parte de un grupo? A la búsqueda de respuestas, Leon Festinger (1954) formuló una "teoría de la comparación social", de la que su teoría de la "disonancia cognoscitiva" sería pariente y heredera. De acuerdo con Festinger, las personas sentimos la necesidad de acertar socialmente, es decir -los términos son nuestros- de sentir que nuestro comportamiento es razonable y que nuestra razón personal es también razón social, válida para todos. Por ello establecemos continuas comparaciones entre nosotros y los demás: "en la medida en que la evaluación de uno mismo sólo puede

realizarse mediante comparaciones con otras personas, la tendencia a evaluarse a uno mismo es una fuerza que impulsa a las personas a pertenecer a los grupos, a asociarse con otros" (Festinger, 1954, pág. 135).

Según Festinger, hay dos tipos de "realidad": la realidad física, donde las cosas son o no son, son ciertas o no sin más (o en ese lugar hay un árbol o no lo hay; o la tela se rompe o no se rompe); y la realidad social, donde a menudo las cosas son más complejas y frente a las cuales no existe un simple sí o no. De ahí que, frente a las realidades sociales, los individuos tengan que tomar en cuenta a los demás a fin de encontrar la definición adecuada de cada situación y determinar cuál es la respuesta o comportamiento debido. Todos nos hemos encontrado alguna vez en una situación donde no sabemos a ciencia cierta cómo debemos actuar: nos sientan en una mesa frente a alimentos que desconocemos, nos llevan a una reunión donde no conocemos a nadie. En esos casos tratamos de mirar a los demás para ver qué hacen, cómo actúan, y proceder en forma similar.

Siguiendo la línea de Festinger, Stanley Schachter (1959) realizó una serie de estudios experimentales para examinar más a fondo esa necesidad humana de "estar con otros", y formuló lo que, un tanto grandiosamente, ha sido llamada la "teoría de la afiliación". Según Schachter, las situaciones que por su ambigüedad, novedad o dificultad generan ansiedad en los seres humanos despiertan en ellos la tendencia a vincularse con otros, a la afiliación. En otras palabras, Schachter afirma que cuando las personas nos sentimos desconcertadas o angustiadas, buscamos la compañía de los demás, sobre todo de aquellos que pueden encontrarse en situaciones similares. De ahí, por ejemplo, la necesidad de compañía en las situaciones de tragedia o de catástrofe. Para Schachter la razón de esta tendencia a la afiliación ante situaciones o emociones ambiguas reside en la posibilidad que el grupo nos ofrece de evaluar la adecuación de nuestro comporta-

miento o de determinar cuál sería la reacción debida (Schachter, 1959, pág. 132).

Los análisis de Festinger y de Schachter ayudan, al menos en parte, a explicar el proqué del conformismo con la presión grupal mostrada por un tercio de las personas en el experimento de Asch. Sin embargo, conviene no perder de vista el dato esencial de que, en los experimentos originales, fueron dos tercios los estudiantes que resistieron a la presión grupal y se mantuvieron firmes en su opinión. La realidad cotidiana, por el contrario, no nos permite asumir un porcentaje tan elevado de independientes frente a las exigencias normativas. Por ello, si el conformismo pretende explicarse a partir del experimento de Asch como presión grupal inmediata, resulta que no podemos dar cuenta del comportamiento mayoritario -que sería el inconformismo. Pero, ¿se trata realmente de inconformismo lo que tiene el grupo de Asch?

Serge Moscovici y Claude Faucheux (1972), dos psicólogos sociales franceses, han ofrecido una interpretación diferente de los resultados del experimento de Asch. Según ellos, hay que distinguir entre la presión que se ejerce con el poder y la que se ejerce con el influjo. La presión del poder lleva a la convergencia de la opinión simplemente porque el dominador dispone de los recursos para obligar al dominado a someterse, independientemente del carácter o de las propiedades inherentes a la opinión; por el contrario, la presión de influjo surge de la necesidad de los individuos de ser aprobados por el grupo y la de los dirigentes de lograr un consenso grupal (Moscovici y Faucheux, 1972, pág. 156). Así pues, si lo que da poder sobre otros es la posesión de recursos, lo que permite influir a los otros es más bien un estilo de comportamiento, coherente y consistente (ver Moscovici, 1974; 1981; Moscovici y Nemeth, 1974; Mugny, 1981).

A partir de estos presupuestos, Moscovici y Faucheux re-examinan los experimentos de Asch. En su opinión, si se considera al grupo

experimental como una entidad abstracta, como un sistema social cerrado, sin relación alguna con el mundo externo, es claro que el individuo enfrenta una difícil situación minoritaria frente a una "mayoría unánime". Sin embargo, si se considera que el grupo experimental se encuentra realmente al interior de una sociedad más amplia y, por tanto, que el individuo es portador de una "norma general" perteneciente a la colectividad (el "sentido común") en la que existe un consenso sobre juicios perceptivos tan simples como la comparación del tamaño de una líneas, entonces el sentido de la situación cambia: el grupo de cómplices ya no es una mayoría, sino una minoría, y el individuo ya no es "una minoría de uno", sino el representante de la mayoría. Ahora bien, lo que ocurre es que la mayoría de cómplices es una minoría "unánime", es decir, que actúa en forma consistente; y ese "estilo consistente" de comportamiento es capaz, en nada menos que un tercio de los casos, de romper la norma de sentido común de la que el representante de la mayoría es portador. Por ello, concluyen Moscovici y Faucheux (1972, pág. 153), lo que los experimentos de Asch muestran es que "una minoría consistente puede modificar, en ciertas circunstancias, la norma predominante". Pero, podemos concluir nosotros, por el mismo argumento los experimentos de Asch mostrarían también que la mayoría (las dos terceras partes) se mantienen firmes en la norma predominante, es decir, en el comportamiento "conformista", consistente con el sentido común.

La reinterpretación de Moscovici y Faucheux da razón de la mayoría que no se somete a la presión del grupo experimental de Asch, suponiendo que esas personas realmente se sepan poseedoras de la norma más amplia de la sociedad, una norma que han interiorizado. En este sentido, tanto la interpretación del experimento original como su reinterpretación muestran que el conformismo está siempre referido a lo que se asume como "sentido común", lo que a su vez presupone una comunidad de referencia. Precisamente si se puede llegar a la rein-

interpretación de los psicólogos franceses es porque el individuo que está en situación minoritaria tiene un grupo de referencia que no se identifica con el grupo con el que se encuentra en el laboratorio. Es una misma situación, el individuo puede tener marcos de referencia distintos que le permiten lograr una cierta independencia frente al grupo presente. Por tanto, la presión grupal inmediata no puede dar razón suficiente del conformismo más que para un número pequeño de casos.

3.2.3. El conformismo como desempeño de un rol social.

Un tercer modelo para explicar el conformismo indica que las personas se someten a las normas grupales al asumir los roles que se les asignan en la vida social cotidiana. En otras palabras, en el desempeño de las funciones sociales que les corresponden, las personas tienden a someterse a la totalidad de las exigencias de los roles, aunque en ocasiones sean contrarias a su propio punto de vista. Quizá la demostración más dramática al respecto la ofrecen los experimentos de Philip G. Zimbardo.

Zimbardo (1970) había estudiado los efectos del anonimato social en el comportamiento de las personas. En una serie de experimentos, tanto en el laboratorio como en la vida real, Zimbardo observó que la despersonalización de un individuo al interior de un grupo (Zimbardo propiamente utiliza el término desindividualización, acuñado por Festinger, Pepitone y Newcomb en 1952) lo desinhibía, facilitando así la manifestación de su hostilidad e incluso de comportamientos agresivos. Ante el espectáculo de un automóvil con apariencia de haber sido abandonado en el Bronx de Nueva York y que rápidamente fue devastado por personas bien vestidas e incluso por grupos familiares enteros, Zimbardo llegó a la conclusión de que bastaban unas mínimas condiciones de anonimato para facilitar el vandalismo social (ver Cuadro 2). Esta conclusión resultaba sin duda cuestionable; pero lo que no podía cuestionarse era el hecho de que, en determinadas cir-

CUADRO 2

EL PROCESO DE DESINDIVIDUALIZACION SEGUN ZIMBARDO

Variables precedentes	Cambios subjetivos inferidos	Conductas consecuentes
A -Anonimato.	Minimización:	a. Se emite conducta emotiva, impulsiva, irracional, regresiva, con gran intensidad.
B -Responsabilidad; compartida, difusa, abandonada.	1. La observación y evaluación de sí mismo.	b. No hay influjo controlador de los estímulos discriminativos externos usuales.
C -Tamaño, actividad del grupo.	2. Preocupación por la evaluación social.	c. La conducta se refuerza a sí misma y se intensifica, y amplía al repetir su expresión.
D -Cambio de la perspectiva temporal: expansión del presente, distanciamiento del futuro y pasado.	Debilitamiento de los controles basados en la culpabilidad, vergüenza, miedo y compromiso.	d. Dificultad de terminar.
E -Activación		e. Posibles trastornos de la memoria; cierta amnesia de acto.
F -Sobrecarga sensorial.		f. Distorsión perceptiva -insensibilidad a estímulos ocasionales y a las acciones en relación a otros actores.
G -Involucramiento físico en el acto.	Reducción del umbral para expresar conductas inhibidas.	g. Hiper-sensibilidad - "plasticidad contagiosa" a la conducta de los otros activos cercanos.
H -Dependencia de interacciones y retroalimentación no cognoscitiva.		h. Falta de sensibilidad hacia grupos de referencia lejanos.
I -Situación nueva o sin estructurar.		i. Agrado mayor con el grupo o la situación asociados con conductas "liberadas".
J -Estados de conciencia alterados, drogas, alcohol, sueño, etc.		j. En niveles extremos el grupo se disuelve cuando sus miembros se vuelven autistas en la gratificación de sus impulsos.
		k. Destrucción de las formas y estructuras tradicionales.

Fuente: Zimbardo, 1970, pág.

cunstancias, los factores situacionales tenían más importancia para predecir el comportamiento de las personas que los rasgos de su personalidad.

Desde esta perspectiva. Zimbardo, Craig Haney, Curt Banks y Dave Jaffe (1973; Zimbardo, 1976) decidieron examinar el efecto de un ambiente bien definido, una prisión, en el comportamiento de las personas que entran a formar parte de él, cualquiera sea el rol que les corresponda desempeñar -en este caso, los roles de guardia o de preso. Así, pues, Zimbardo y sus colegas prepararon una especie de prisión en el sótano de un edificio de la Universidad Stanford, tratando de establecer el mínimo de condiciones ambientales que reprodujeran la situación real de las prisiones. Algunas de estas condiciones fueron materiales: el tamaño de las celdas, la falta de ventanas hacia el exterior, la combinación de pasillos y rejas. Pero las más importantes fueron psicosociales. Por un lado, todos los participantes en el experimento fueron despersonalizados, uniformando a los que hicieron de guardias, proveyéndoles con gafas oscuras, porras y silbatos, y uniformando así mismo a los que hicieron de presos, cubriéndoles con un gorro la cabeza, poniéndoles una pequeña cadena en los tobillos y asignándoles un número, que constituía la única identificación aceptada en la "prisión". Pero, por otro lado, el experimento comenzó con un máximo de realismo, ya que las personas que habían aceptado participar fueron sorpresivamente apresadas en sus casas por la policía real del condado, y sometidas al mismo proceso de ingreso en prisión que los presos reales.

Zimbardo y sus colegas querían apreciar los efectos de un ambiente de esta naturaleza en las personas, pero en unas condiciones en que no quedara duda alguna de que los resultados se debían a la situación y no a los rasgos de la personalidad, cosa siempre discutible cuando se trata de los comportamientos de los presos en la vida real. Con este fin, entre los setenta voluntarios que respondieron a un

anuncio para participar en un experimento sobre la vida en prisión, sólo escogieron aquellos 21 que mostraban una mayor madurez psicológica y una personalidad equilibrada y sana. Más aún, la asignación al rol de guardia o de preso fue realizada al azar. Así, pues, nada había ni en la personalidad de los participantes ni en su asignación a uno u otro rol que permitiera predecir determinado comportamiento.

De hecho, Zimbardo y sus colegas tenían unas expectativas muy modestas sobre lo que ocurriría. Apenas esperaban que se produjeran algunos cambios menores en el humor de los presos o que aparecieran ciertas correlaciones entre las formas de comportamiento que iluminaran algo la manera de actuar en prisión. Pero los resultados fueron muy otros: "Al cabo de seis días tuvimos que clausurar nuestra prisión ficticia porque lo que vimos era asustante. La mayoría de los sujetos (e incluso nosotros mismos) ya no distinguía con claridad dónde terminaba la realidad y dónde empezaban los papeles. Casi todos se habían vuelto realmente presos o guardias, sin poder separar con claridad entre la representación del rol y su propia persona. En la práctica, todos los aspectos de su actuar, pensar o sentir cambiaron dramáticamente" (Zimbardo, 1976, pág. 268).

¿Cuáles eran algunos de esos cambios? En el Recuadro 3 puede verse una apretada síntesis del comportamiento observado por guardias y presos. Según Zimbardo y sus colegas, entre guardias y presos se fue estableciendo una especie de relación simbiótica pervertida, de manera que la agresividad de uno era correspondida con una creciente pasividad de los otros, la autoridad con la impotencia, el autoengrandecimiento con el autodesprecio, el dominio con la depresión y la desesperanza. "A medida que estas diferencias en el comportamiento, el estado de ánimo y la percepción se hicieron más y más evidentes para todos, la necesidad de los guardias, ahora 'virtuosamente' poderosos, gobernarán sobre los reclusos, quienes eran obviamente inferiores e impotentes, se convirtió en razón suficiente para soportar casi cual-

RECUADRO 14
HACIENDO DE GUARDIAS Y PRESOS

En un lapso muy corto de tiempo, la mayoría de las personas dejó de distinguir entre su papel en la prisión y su identidad personal anterior. Nuestros guardias parecían encantados con lo que se ha descrito como "el afrodisíaco último del poder", hostigando y degradando a los presos sin motivo alguno, a menudo tomándose molestias y recargándose de trabajo sólo para conseguir nuevas oportunidades de humillar a los presos. Más aún, la agresión de los guardias no parecía estar relacionada con ninguna de las conductas de los presos: aunque al comienzo del experimento los presos habían sido algo rebeldes, tras uno o dos días se volvieron muy pasivos y obedientes. Y, sin embargo, los guardias siguieron hostigándoles cada vez más a lo largo del experimento hasta llegar a niveles extremos. Los guardias reservaron su conducta más sádica para aquellos momentos en que estaban solos con los presos, fuera de la vista de los experimentadores que consideraban "blandos" con los presos, y en un caso se pusieron de acuerdo para ocultarnos el hecho de que tenían a un preso en confinamiento solitario más allá del tiempo máximo permitido.

También los presos se vieron absorbidos totalmente y controlados por la realidad de la prisión. Casi de inmediato empezaron a actuar en forma pasiva y sumisa: con las cabezas bajas, con la mirada vidriosa y vacía, murmurando casi en forma inaudible cuando se les hablaba. Cuando posteriormente escuchamos las grabaciones que habíamos hecho de las conversaciones "privadas" en las celdas, nos sorprendió ver que un 90 % de las charlas se centraban directamente en cosas de la prisión, y menos de un 10 %

(RECUADRO 14, 2.)

en el mundo de afuera o cosas que no tuvieran que ver con la prisión. Así, en sus conversaciones privadas, cuando podían escapar a los roles que desempeñaban en público, no lo hicieron. No había discontinuidad entre la presentación de sí mismos cuando estaban vigilados y cuando no lo estaban.

Haney y Zimbardo, 1976, pág. 268-269.

quier indignidad adicional del hombre contra el hombre" (Zimbardo y otros, 1973). Los rasgos de la situación resultan demasiado similares a las circunstancias de nuestros países como para negar el paralelismo de los procesos involucrados.

La estructura de la prisión, la definición de los roles de guardia y preso, eran producto del poder social. En otras palabras, era el poder (de los experimentadores, en el caso del experimento, pero de la clase social dominante, en la vida real) el que determinaba lo que la prisión era, lo que significaba ser guardia o preso; y, a través de esa definición, que lo es tanto material (determinismos ambientales) como simbólica (normas imperantes) se definía el comportamiento de quienes tuvieran que asumir esos roles. Si resultados así se produjeron en la prisión experimental de Stanford, donde apenas se daban unas condiciones mínimas respecto a las que en verdad se dan en las prisiones, "cuán poderosas deben ser las presiones situacionales hacia la brutalidad en los guardias reales, quienes poseen un poder real en cantidades casi ilimitadas sobre los presos y que, a diferencia de nuestros guardia-estudiantes, gozan de una 'genuina' aprobación moral por parte de la sociedad para usarlo" (Haney y Zimbardo, 1976, pág. 270).

Son muchas y muy variadas las conclusiones que se pueden sacar del experimento de la prisión de Zimbardo. Cabe decir, cuando menos, que la ejecución de un rol se impone con frecuencia a las características personales de quien lo ejecuta y puede terminar convirtiéndolo en aquello mismo que tiene que representar o ejecutar. No le falta entonces razón a Salvatore R. Maddi (1970) cuando, desde una perspectiva existencialista, define al conformista social como la persona que se conceptúa a sí misma como un mero actor de roles sociales.

Ali Banuazizi y Siamak Movahedi (1970) han ofrecido una interpretación de los resultados del experimento sobre la prisión que difiere de la de Zimbardo. Su hipótesis es que fueron ciertas condiciones y características del experimento como tal, y no las variables experimentales, las que produjeron los resultados observados. Según estos psicólogos, la prisión experimental de Stanford no constituyó un equivalente funcional de una prisión real. A los estudiantes se les pidió representar los papeles de presos y guardias, lo que no significa que se convirtieran en presos o guardias, sino que representaron lo mejor que pudieron aquello que sus imágenes estereotipadas les indicaban que tenían que hacer un preso y un guardia. A lo largo de todo el experimento, hubo más que suficientes elementos en la situación que continuamente recordaron a los participantes que se trataba de un experimento y, por lo tanto, que tenían que representar los papeles que se les habían asignado.

Se puede discutir cuál interpretación es más adecuada. Pero se trata de un debate que afecta más al valor del desempeño de roles como método de investigación que a los procesos que tienen lugar en la vida real. Porque en ella tanto la configuración del contexto social (Roger Barker [1968] habla del "escenario comportamental") como las imágenes mentales que tenemos de los roles sociales, pueden ser determinantes respecto al propio comportamiento en una situación. De hecho, una y otra llevan a la persona a realizar los comportamientos

socialmente deseados y sancionados, es decir, hacia el conformismo social. El análisis de Ervin Goffman (1970) sobre la evolución de los pacientes mentales en un hospital psiquiátrico muestra el poder de una institución total para moldear a las personas en una profecía social capaz de validarse por su propio poder configurador de la realidad.

Cabe preguntarse por qué son tan poderosos los roles (y sus correspondientes estereotipos o imágenes mentales). Podrían darse tres respuestas:

- (a) son parte del sistema social y, como tales, establecen la coherencia entre el comportamiento de las personas y el contexto social externo, lo que produce los beneficios socialmente sancionados;
- (b) los roles tienen una consistencia interna, y su adopción arrastra la incorporación de sus exigencias; en otras palabras, el margen que la adopción de un rol deja a las variaciones personales es mínimo y quien asume un rol lo asume como un todo significativo;
- (c) la acción termina moldeando a las personas, es decir, cada uno termina siendo aquello que hace.

¿Cuál de estas tres explicaciones es más adecuada? Probablemente las tres tienen su parte de verdad y, por tanto, también su limitación. La primera muestra la importancia de las exigencias del sistema para el establecimiento de las formas de actuar; sin embargo, presupone la unidad del sistema y, por tanto, que los roles son entendidos y reforzados uniformemente por todos los sectores sociales, lo que constituye un presupuesto inaceptable. La segunda explicación subraya el carácter de totalidad de sentido que tienen los comportamientos institucionalizados en cada sistema social, tanto más definido cuanto más importantes sean las funciones que realiza; sin embargo, se presupone aquí una claridad y uniformidad en la definición de

lo que son los roles que con mucha frecuencia no existe. Finalmente, la tercera explicación enfatiza la primacía de la acción sobre la identidad: llegamos a ser aquello que hacemos, así como llegamos a pensar y sentir de acuerdo con aquello que realizamos. Con todo, no se puede negar que la proposición inversa es también verdad; o sea, que actuamos de acuerdo a lo que somos, nos comportamos conforme a lo que realmente creemos. En definitiva, la ejecución de roles sociales puede suponernos una situación de concordancia con nuestra sociedad que nos va llevando a identificarnos cada vez más estrechamente con aquello que realizamos. Pero es muy posible también que así aparezca la falsedad ideologizada de lo que un sistema social es y quiere. Si la tercera explicación tiene algo de verdad y es cierto que llegamos a ser aquello que nos imponen nuestros roles sociales; y si es cierto también que esos roles son los establecidos en un determinado sistema social, entonces la aparición de guardias sádicos, de policías torturadores o de administradores corruptos viene a ser la verdad desnuda de lo que socialmente se esconde con términos ideologizados de ley y orden.

La explicación del conformismo por la asunción de roles tiene muchas ventajas, y no puede ser totalmente desechada. Con todo, tiene también sus problemas, como acabamos de ver. Quizá el problema fundamental radica en el concepto mismo de papel o rol, concepto sumamente vago, sobre todo en cuanto supone una unidad o consistencia sistémica que de hecho no existe. El tener que distinguir, como hacen muchos psicólogos, entre rol asignado y rol asumido quiere decir que el concepto es ambiguo o, por lo menos, no es lo suficientemente preciso, ya que el rango de comportamientos que a menudo se aceptan como propios de un rol permite que se identifique como un mismo rol formas de actuar muy distintas. Más aún, es claro que la adopción de un rol no lleva necesariamente a la transformación de la persona que lo ejecuta; puede darse por ejemplo, un conflicto de roles, lo que

significa que la persona puede también mantener una distancia personal respecto a aquello que, por la razón que sea, socialmente debe ejecutar. En cualquier caso, la experiencia enseña que las personas pueden conservar a menudo una independencia emocional o una conciencia crítica respecto a aquello mismo que tienen que hacer, lo que les permite distinguir claramente entre su desempeño social (probablemente público) y su realidad y vida personal. La adopción de un rol, cualquiera sea el margen que posibilita al sello personal, demanda el conformismo externo, pero no la sumisión interna. Por lo menos, no siempre. Aunque también ahí puede estar el engaño ideológico en un sentido opuesto, que lleve a considerar a las personas que no importa lo que hagan con tal de que internamente mantengan su opinión o no sea afectada su vida privada.

3.2.4. El conformismo como un acto rutinario y trivial de obediencia.

El cuarto y último modelo de conformismo que vamos a analizar es aquel que considera la sumisión como la aceptación obediente del quehacer rutinario. Constituye una pequeña variante del modelo anterior, ya que aquí no se trata del desempeño de un rol predefinido, sino del cumplimiento de una tarea que puede ser nueva en obediencia a la autoridad.

En un famoso estudio sobre el juicio de Adolf Eichman, responsable por la muerte de miles de judíos durante la Segunda Guerra Mundial, Hannah Arendt (1963) mantiene que el comportamiento criminal de los nazis no tiene que atribuirse tanto a una personalidad sádica o necrófila, cuanto a una actitud de obediencia a las exigencias de la autoridad establecida. Así, la ejecución de la "solución final" pudo constituir, para muchos de los involucrados, el simple cumplimiento de su deber, la aceptación conformista de la tarea requerida, la realización de una rutina cotidiana que, en cuanto tal, no suponía una toma de decisiones ni un involucramiento personal.

Los experimentos de Stanley Milgram (1973/1980) han servido para poner de manifiesto que un marco institucional legítimamente establecido puede propiciar conductas inaceptables, incluso para la conciencia de las personas que las ejecutan, al amparo del conformismo o la obediencia a la autoridad. La tesis de Milgram mantiene que, en nuestra sociedad, cuando las personas se encuentran en el marco de un sistema social ante una autoridad reconocida, tienden a obedecerla aunque lo que se les ordene sea en sí éticamente repudiable. En otras palabras, el simple ejercicio de la autoridad, sin apelar a otros mecanismos de poder, puede lograr comportamientos conformistas contrarios a la conciencia moral de las personas.

En el diseño básico de los experimentos de Milgram, (ver Martín-Baró, 1983, págs. 417-418) las personas eran inducidas a suministrar descargas eléctricas a otros, actuando como maestro y alumno en una aparente situación de aprendizaje para verificar el valor del castigo. Frente a todas las expectativas y predicciones, la mayor parte de las personas llegaba a suministrar al "alumno" incluso aquellas descargas que consideraban peligrosas. De 40 personas, 5 se detuvieron a un nivel calificado de "descarga intensa" y 26 llegaron hasta el límite, más allá del nivel calificado como "peligroso".

Milgram repitió el mismo tipo de experimento, pero introduciendo diversas variables en la situación experimental. Así, pudo verificar que uno de los aspectos más críticos para la ejecución del acto de obediencia requerido lo constituía la proximidad de la víctima al actor: cuanto más cercana se encontraba, más tendían los individuos a dejar de suministrarle descargas desde los niveles menos peligrosos (lo que Milgram llamó "desobediencia"). Así, mientras en la condición de lejanía apenas un 35 % "desobedeció" al experimentador, en la condición de proximidad lo hizo un 60 % y en la de máxima cercanía, donde había contacto entre las personas, la "desobediencia" se elevó

hasta el 70 % (Milgram, 1980, pág. 43). Diversos factores pueden explicar este influjo de la proximidad; quizá los más importantes sean que la compañía facilita el desencadenamiento de sentimientos de empatía y dificulta el estrechamiento del campo cognoscitivo, que saca de la perspectiva consciente a la víctima. De ahí, por ejemplo, la tendencia a poner filtros tecnológicos entre los soldados y sus víctimas: el piloto del bombardeo tiene que concentrarse en el tablero de mandos del aparato y en las comunicaciones con la base, y así no siente el impacto de sus bombas en los cuerpos de las personas. Es más fácil arrojar bombas que machetear a la gente, "limpiar la zona de subversivos" que asesinar a personas con nombre y apellido.

Otras variables que, según Milgram, afectarían el nivel de obediencia serían el contexto institucional (es decir, el marco visible donde se produce la demanda de obediencia), la uniformidad y consistencia de las órdenes recibidas (el desacuerdo entre dos superiores abre el terreno para que el súbdito decida por su cuenta) y el aislamiento del actor (la compañía de otras personas puede fortalecer la decisión de desobedecer, como ya se vió en los experimentos de Asch).

Según Milgram, los seres humanos tienen un potencial innato para la obediencia, lo que constituye un mecanismo de supervivencia. "La esencia de la obediencia consiste en el hecho de que una persona viene a considerarse a sí misma como un instrumento que ejecuta los deseos de otra persona, y que por lo mismo no se tiene a sí misma por responsable de sus actos" (Milgram, 1980, pág. 10). La idea de Milgram es que se produce un cambio de actitud fundamental cuando la persona deja de actuar como individuo para actuar como miembro de un sistema social. "Los mecanismos inhibitorios, que son vitales cuando funciona de por sí el elemento individual, se convierten en secundarios ante la necesidad de transferir el control al componente de coordinación" (Milgram, 1980, pág. 124). En otras palabras, cuando el individuo se siente como parte de una estructura jerárquica, cambia por

así decirlo la referencia de control de su propia conciencia a las normas emanadas desde los niveles superiores. Esto es lo que Milgram llama "estado de agente", es decir, un estado en el que la persona ya no actúa en tanto que individuo autónomo sino en cuanto parte de un sistema social, como miembro dependiente.

Cuando un individuo entra en el "estado de agente" se produce un cambio de su actitud, donde lo que cuentan no son ya los propios fines, sino los fines impuestos por la autoridad sistémica. Esto cambia toda la percepción del proceso: lo que importa es la correspondencia de la acción con las normas emanadas de la autoridad establecida, no la correspondencia con otros criterios. Así, pues, se produce una definición de la situación a partir de la autoridad: el individuo se siente responsable frente a ella, no respecto al contenido de la acción que se realiza (ver Recuadro 4).

El estado de agente ha sido preparado a través de un tipo de socialización que enfatiza y refuerza la sumisión a la autoridad legítima. Desde la familia hasta el trabajo, pasando por la escuela y la iglesia, el individuo crece en medio de estructuras de autoridad, que no sólo transmiten e imponen valores concretos, sino que sobre todo transmiten la exigencia de someterse a la autoridad sin más. "De esta manera, la génesis misma de nuestros ideales morales no puede separarse de la inculcación de una actitud obediente. Más aún, la exigencia de una obediencia es el único elemento consistente que permanece a todo lo largo de una multiplicidad de preceptos concretos, con lo que tiende a adquirir una fuerza prepotente respecto de todo contenido moral particular" (Milgram, 1980, pág. 130; ver Martín-Baró, 1984).

La actitud de obediencia inculcada sistemáticamente a lo largo de todos los procesos de socialización es actualizada como estado de agente tan pronto como el individuo percibe la existencia de una autoridad en una situación adecuada, es decir, en una situación en

RECUADRO 15
TORTURADOR OBEDECIENTE

Bruno Batta es un soldador de treinta y siete años. Nacido en New Haven de padres que habían emigrado de Italia. Tiene un rostro duro, cortado, que le imprime una clara falta de viveza.

Muestra cierta dificultad en dominar el procedimiento del experimento y tiene que ser corregido varias veces por el experimentador. Se muestra agradecido por toda ayuda y deseoso de hacer lo que se le pide. Pasado el nivel de los 150 voltios, Batta tiene que obligar al sujeto de aprendizaje a colocar su mano sobre la plancha de descarga, ya que éste se niega a tocarla.

Cuando el aprendiz se queja por primera vez, Batta no le presta atención alguna. Su rostro permanece impávido, cual si quisiera disociarse del comportamiento del aprendiz. Cuando el experimentador le indica que tiene que obligar al aprendiz a poner su mano sobre la plancha, adopta un procedimiento mecánico, rígido. Comprueba el conmutador del generador. Cuando deja éste de funcionar, obliga inmediatamente al aprendiz a colocar su mano sobre la plancha de descarga. Durante este tiempo mantiene el mismo rostro con la misma rigidez. El aprendiz sentado junto a él, le pide que interrumpa el experimento, pero, con la impasibilidad de un robot, prosigue el procedimiento. Lo que más llama la atención es su indiferencia, aparentemente total, para con el aprendiz. Apenas lo tiene por un ser humano. Lo que no obsta para que al mismo tiempo se relacione con el experimentador de una manera sumisa y cortés.

Al llegar al nivel de los 330 voltios, el aprendiz se niega no sólo a tocar la plancha de descarga, sino incluso a dar res-

(RECUADRO 15, 2.)

puesta alguna. Molesto, Batta, se vuelve a él, y le reprende: "Mejor será que responda y siga. No podemos estar así toda la noche". Son las únicas palabras que a lo largo de una hora dirige al aprendiz. No se dirigirá más a él. Escena que es brutal y deprimente. Su rostro duro, impasible, mostrando una total indiferencia, cuando se impone sobre el aprendiz que se queja, y le sigue proporcionando las descargas. No parece recibir alegría alguna del acto en sí, únicamente una tranquila satisfacción por cumplir de manera exacta con su tarea.

Cuando administra los 450 voltios, se vuelve al experimentador y le pregunta: "¿De aquí a dónde, señor profesor?" El tono con que habla está lleno de deferencia y expresa su decisión de ser un sujeto dispuesto a colaborar, en contraste con la obstinación del aprendiz.

En la entrevista consecuente al experimento, da cuenta del mismo de una manera confusa. Como por rutina le pregunta el experimentador si el experimento puede tener otra finalidad, en la que haya él pensado. Echa mano de esa pregunta para, sin lógica alguna particular, dedicarse a denigrar al aprendiz, afirmando, "Bueno, tenemos una persona más o menos obstinada (el aprendiz). Si hubiera comprendido de qué se trataba en todo esto, podría haberse ido sin castigo alguno". A su entender, era el aprendiz quien había provocado su propio castigo.

Milgram, 1980, págs. 52-53.

la que la autoridad aparece como legítima, y en una ocasión apropiada, es decir, donde ideológicamente se justifica la existencia de la autoridad. "La justificación ideológica es vital cuando se trata de conseguir una obediencia voluntaria, ya que permite que vea la persona su propio comportamiento como algo que sirve para una finalidad deseable" (Milgram, 1980, pág. 135).

Una vez que la persona ha entrado en una relación jerárquica, hay factores que lo mantienen en el estado de agente y que convierte el acto de rebeldía o desobediencia en más y más difícil: cada acción influye a la siguiente y, como prediría el modelo de la disonancia (Festinger, 1957), cada nueva acción sirve como justificación a la precedente. En resumen, una vez situado en una estructura institucional, "un tanto por ciento muy grande de las personas hacen lo que se les dice que hagan, sin tener en cuenta el contenido de su acción, y sin trabas impuestas por su conciencia, siempre que perciban que la orden tiene su origen en una autoridad legítima" (Milgram, 1980, pág. 175).

Aplicado este modelo a la comprensión del conformismo, los experimentos de Milgram parecen indicar que la institucionalización de la obediencia tiende a despojar al individuo de su conciencia de responsabilidad personal, lo que convierte sus actos de obediencia, cualquiera sea su contenido, en una rutina: las personas no están realizando esto o aquello; están simplemente obedeciendo. La actividad pierde así su sentido contentual (lo que se hace) y retiene tan sólo su sentido formal (cómo se hace). De esta manera, el conformismo puede propiciarse también desintegrando institucionalmente una acción en varios segmentos, cada uno de ellos sin el sentido global: uno prepara un producto químico, otro introduce algo en un receptáculo, otro transporta municiones, otro carga aviones bombardeos, otro aprieta un botón cuando se prende una luz roja... Se produce así conformismo

con los designios del sistema, no tanto porque se esté o no de acuerdo con lo que se hace, sino porque se acepta el principio y la actitud de obediencia.

El modelo de Milgram aplicado al conformismo resulta sumamente atractivo, sobre todo para aquello que algunos actores definían como convencionalismo, es decir, como sumisión a las exigencias del grupo sin que se dé conflicto o cambio. En este sentido, el modelo de Milgram debe ser tomado en cuenta. Sin embargo, no se puede pretender aplicar este modelo a toda forma de conformismo. Ante todo, los resultados de los experimentos de Milgram son menos abrumadores de lo que parecen a primera vista, y ello por varios acápites. Señalemos aquí el hecho de que hubo quienes rechazaron la "obediencia" precisamente por el contenido o sentido de los actos que se les exigía. Pero incluso habría que cuestionar el supuesto fundamental del "estado de agente" que presupone una socialización más o menos uniforme al interior de una sociedad armoniosa o coherente. ¿Acaso toda la socialización moral refuerza el principio de la obediencia? Esta afirmación parece más que optimista. De hecho, si algo cuestiona la fuerza y de la socialización moral es precisamente la incongruencia entre valores y comportamiento, entre principios morales y formas de actuar de las personas. En el fondo, estas incongruencias muestran día tras día el desacuerdo práctico con la autoridad y sus normas. La diversidad de grupos y la referencia a diversos sistemas dificulta el reconocer como autoridad a quien lo es al interior de un sistema dado pero no de otro, y mucho más a aceptar como legítimo el ejercicio de esa autoridad. Más aún, esta diversidad transmite y refuerza con frecuencia la desobediencia a la autoridad, y hasta la legítima con normas contrarias a las que públicamente se predicán.

En resumen, el conformismo es un problema complejo, que puede adoptar formas muy diversas y que depende de una gran variedad de factores. No es lo mismo esa sumisión fundamental, cotidiana y rutina-

ria, del que acepta las imposiciones normativas de su grupo (conformismo convencional), que el conformismo conflictivo, que supone un sometimiento forzado, cualquiera sea el poder que se aplica para lograrlo. En el conformismo pueden influir factores personales, factores circunstanciales y factores institucionales. En última instancia, en todas las áreas se puede manifestar el poder, entendido como ese diferencial de recursos en las relaciones humanas que permite a uno imponer su voluntad sobre otro.

Toda organización social requiere de sus miembros un conformismo fundamental, y ello como exigencia intrínseca del orden social. Ese conformismo supone el acuerdo básico de lo que, con frecuencia, ni siquiera se pone en cuestión y se vive rutinariamente. Para dar razón de ese tipo de comportamientos conformistas los modelos del rol y de la rutina institucional parecen los más acertados. Ahora bien, hay personas que, por su propio carácter, resultan más propensas a las presiones sociales, así como hay situaciones donde es más difícil resistir las presiones hacia el conformismo que en otras. Para esos comportamientos que suponen una particular inclinación a la sumisión o una circunstancia particularmente propicia al sometimiento del individuo al grupo, los modelos de la personalidad y de la presión grupal pueden ser más adecuados. Barajar estos cuatro aspectos requerirá, sin duda, llegar a una concepción sobre el conformismo social más profunda y comprensiva.

3.3. Conformismo, fatalismo y dominación social.

El conformismo comportamental, como acabamos de ver, supone la igualdad del comportamiento con las exigencias o demandas grupales, normativas o situacionales. El hijo se pliega a los padres, el alumno al maestro, el trabajador se somete a las exigencias patronales. Ahora bien, hablar de conformismo apunta al ejercicio de una fuerza, de un poder social, que somete el hacer de uno (hijo, alumno, obrero)

al designio o voluntad del otro (padre, maestro, patrón). El comportamiento conformista puede realizarse conscientemente o sin conciencia de que hay un sometimiento (alienación). Pero así como el que la persona no tenga conciencia de estarse sometiendo no significa que no haya un conformismo real ante las exigencias del poder, el que el sometimiento se haga conscientemente no quiere decir que sea voluntario; el sometido puede, en efecto, plegarse a las exigencias ajenas en forma voluntaria, pero puede hacerlo porque no tiene o no cree tener otra alternativa.

Cuanto más divisiones existen en una sociedad, cuanto más agudo sea el conflicto entre los intereses de las diversas clases sociales que la forman, la imposición de un comportamiento uniforme respecto a las áreas cruciales para la vida del sistema requerirá o unos mecanismos de socialización más eficaces en la transmisión de valores, normas y hábitos, o unos mecanismos más poderosos de coerción. Lo más frecuente es que ambos procesos estén en efecto, que haya aceptación interna y coerción externa, aunque el predominio de una y otra definirá el carácter más o menos represivo de cada formación social.

En las poblaciones latinoamericanas ha sido característico detectar una forma peculiar de conformismo masivo, sobre todo en los sectores más depauperados y marginales, que ha sido calificada como fatalismo. El fatalismo constituye un conformismo básico de grupos y personas con unas condiciones deprorables de existencia y con un régimen de vida opresor. Se trata de una característica considerada propia de ciertas culturas indígenas latinoamericanas y, en general, del campesino, que le llevaría a aceptar espontáneamente un destino inhumano.

Asumiendo que el fatalismo constituye una actitud básica hacia la vida, podemos distinguir en él los tres elementos característicos de toda actitud: el elemento cognoscitivo o ideacional, el elemento afectivo, y el elemento comportamental. Las principales ideas que

nutren el fatalismo latinoamericano son las siguientes:

- (a) la vida de cada persona está predefinida, por lo menos en sus trazos básicos, desde que nació hasta que muere: los hechos "nos ocurren" porque "está escrito"; o "se trae" para algo o no;
- (b) la acción de cada cual, el propio comportamiento no puede cambiar ese destino fatal; son fuerzas incontrolables las que rigen la vida de los seres humanos;
- (c) en última instancia, es un Dios lejano y todopoderoso el que actúa a través de esas fuerzas incontrolables, el que escribe el destino de las personas; oponerse a él, sería contrariar la voluntad divina, intentar corregirle la plana.

Junto a este núcleo cognoscitivo, los principales aspectos afectivos del fatalismo latinoamericano son los siguientes:

- (a) hay que resignarse frente al propio destino, es decir, aceptarlo voluntariamente, sin críticas ni resentimientos;
- (b) la resignación ante el propio destino supone una cierta insensibilización frente a los hechos de la vida: ni grandes alegrías, ni grandes tristezas; lo que cuenta es aceptar el destino con dignidad.
- (c) con todo, resulta inevitable un cierto dolor ante lo duro del propio destino: la vida es una prueba exigente y dolorosa, y no se puede evitar un estado "adolorido" como humor de base.

Finalmente, el fatalismo latinoamericano se caracterizaría por los siguientes rasgos comportamentales:

- (a) el conformismo en el sentido más estricto del término, es decir, la aceptación del destino propio. En la práctica, someterse al propio destino significa hacer lo que se le

- exige y como se le exige, es decir, actuar en completa sumisión a la voluntad y designios del amo o patrón;
- (b) tendencia a ahorrarse todo esfuerzo innecesario, o sea, no actuar mientras no se le exija a uno. Como nada puede cambiarse puesto que todo está predefinido, no vale la pena esforzarse, tener iniciativas, buscar cambios:
 - (c) de nada sirve tampoco lamentarse del pasado o planificar el futuro; lo único que se puede hacer es responder a lo inmediato, tanto para bien como para mal. Así, pues, el presentismo es la única alternativa realista cuando el camino de cada uno ya está escrito y en nada puede cambiarse.

Como puede apreciarse, el fatalismo constituye un círculo vicioso de conformismo: se aceptan las exigencias porque el destino de uno ya está escrito, pero al no hacer nada por cambiarlo porque es inmutable, se confirma en su inmutabilidad. Este círculo vicioso queda sellado y santificado cuando, en última instancia, el destino se remite a Dios. Así, lo que es de hecho una realidad histórica, el producto de procesos humanos, se saca de la historia, se naturaliza y se absolutiza remitiéndolo a Dios (ver Recuadro 5).

¿A qué se debe el fatalismo latinoamericano? Hay quienes parecen pensar que se trata de un rasgo propio de las culturas indígenas y criollas latinoamericanas, como si el hecho de que así sea le diera un carácter de necesidad que lo explicara. Ciertas descripciones y trabajos sobre el hombre modernista (ver Inkeles y Smith, 1974), atribuyen ciertos rasgos del fatalismo a la persona y cultura tradicional. Por ejemplo, la sumisión a la autoridad establecida o la falta de iniciativa. Y, sin embargo, esa cultura de hecho necesita ser explicada, como producto histórico que es. Acertadamente señala Severo Martínez Peláez, (1973, pág. 597) que el indígena guatemalteco es hechura de la colonia: "tal criterio engloba todo aquello que de su cultura le fue prohibido y quitado al nativo por el régimen colo-

RECUADRO 16
UN DESTINO FATAL

Antes cuando venfan los curas a dar misa a la capilla del desvío nos daban nada más esperanzas. Hasta ahí nomás. Que no nos preocupáramos, que el cielo era de nosotros, que en la tierra debíamos vivir humildemente pero que en el reino de los cielos íbamos a tener felicidad. Que no nos fijáramos en las cosas mundanas de la vida. Y cuando le decíamos al cura que nuestros hijos estaban muriendo por las lombrices no recomendaba resignación o que quizás no le dábamos la purga anual a los cipotes. Y por más purgas que se les da siempre se mueren. La cantidad de lombrices es tanta que se los van comiendo por dentro y llegan a arrojarlas por la boca y nariz. El padre nos decía tengan paciencia, recen sus oraciones y traigan la limosnita, cuando se los llevábamos, cuando llevábamos el esqueleto con ojos. A mí se me murió uno de los hijos así, carcomido por las lombrices y desmoyerado, las dos cosas a la vez; por suerte sólo uno perdimos de esa enfermedad.

Argueta, Un día en la vida.

nial; lo que el indígena abandonó o retuvo espontáneamente por conveniencia dentro de las posibilidades de la nueva situación; lo que trató de retener clandestinamente como medida de defensa frente a la opresión, y como expresión, abierta o velada, de su conciencia y de su odio de clase; lo que el régimen de dominación española le impuso al indígena para sujetarlo y convertirlo en siervo; todo lo que el

régimen le concedió para hacer de él un trabajador más productivo pero no demasiado capacitado; lo que el régimen le negó culturalmente para mantenerlo en un plano de sujeción y de inferioridad permanente". Porque, en última instancia, todo este proceso de determinación cultural fue modelado por la explotación colonial.

Hay ciertos aspectos del fatalismo latinoamericano que coinciden con la descripción de las personas con un elevado nivel de "control externo de los refuerzos" (Rotter, 1966; ver Martín-Baró, 1983, págs 212-215). El "externo" siente que lo que le ocurre en su vida no depende de él, sino de fuerzas externas. Sin embargo, el "externo" no atribuye necesariamente los hechos de su vida a un destino prefigurado. Otros aspectos del fatalismo corresponden a modelos parciales utilizados en psicología social. Así, por ejemplo, la pasividad bien puede constituir una modalidad de lo que Martin E. P. Seligman (1975) ha llamado la "impotencia aprendida". Algunos traducen el término original utilizado en inglés, "helplessness", como desamparo, ya que denota la incapacidad de la persona para lograr lo que necesita. Pero más que incapacidad se trata de una forma de inhibición aprendida: el individuo no actúa para lograr un beneficio o evitar un mal porque ha aprendido por su propia experiencia que lo que él haga de nada sirve; por tanto, en el fondo se trata de una verdadera impotencia.

En los experimentos originales de Seligman, los animales que no podían evitar una descarga eléctrica hicieran lo que hiciesen, puestos en una situación en que fácilmente podían evitarla, ya no hacían nada. Según los estudios y análisis de Seligman, este mismo tipo de situación se produce entre los seres humanos: cuando las personas aprenden que, por más que se esfuerzen o trabajen, no lograrán mejorar su situación, terminan por asumir la pasividad cuando no la apatía como la mejor forma de adaptarse a lo que perciben como su destino. Si uno sigue, por ejemplo, la trayectoria vital de un campesino, desde el momento de su nacimiento hasta su muerte, encuentra que la

"impotencia" o pasividad es la consecuencia lógica de una organización social rígida, que no le permite, como no ha permitido a sus predecesores, superar su situación de postración y miseria. Con todo, puede resultar irónico hablar en este caso de algo aprendido; más bien habría que decir que la impotencia o desamparo es una característica impuesta al campesino a través de una relaciones sociales donde el poder está siempre de la otra parte.

Finalmente, el último rasgo del fatalismo para el que encontramos un modelo iluminador en psicología social es el de su justificación ideológica, es decir, remitir a Dios la determinación del destino de todos los seres humanos. Según la disonancia cognoscitiva formulada por Festinger (1975), los seres humanos tienen una necesidad de experimentar un mínimo de consistencia entre lo que piensan y lo que hacen, de tal modo que cuando se ven obligados a actuar de una determinada manera, tienden inmediatamente a buscar razones que justifiquen ese proceder. Ahora bien, en la medida en que ese proceder esté en desacuerdo con lo que la persona cree y opina, con sus valores e ideas, se producirá una "disonancia cognoscitiva" que le llevará a modificar alguna de esas opiniones o ideas. En otras palabras, la acción arrastra su propia justificación. Así, el campesino impotente, que siente y experimenta su vida regida por fuerzas externas, ajenas, sobre las que no tiene ningún control, termina remitiendo a Dios esa dependencia existencial, lo que le proporciona una explicación satisfactoria a la organización de su vida y le justifica personalmente en su modo de actuar.

Utilizando estos modelos de la psicología social contemporánea, podríamos afirmar que el fatalismo lo constituye aquel tipo de ideas y valoraciones consistentes con una experiencia de impotencia o desamparo aprendido y que se traduce en personalidades con un "control externo". Sin embargo, este planteamiento apenas desborda el nivel descriptivo. Hay que formularse la pregunta nuclear de la psicología

social: ¿en qué medida esta forma de ser, pensar, sentir y actuar corresponde a intereses sociales propios de la historia en que se produce? ¿En qué medida para explicar el fatalismo latinoamericano debemos, como nos indica Martínez Peláez, ver el proceso social histórico en el que se configura este rasgo generalizado de la cultura de indígenas y campesinos de nuestros pueblos?

Una manera de responder a esta interrogante es preguntarse por la funcionalidad del fatalismo: ¿a quién sirve este síndrome actitudinal? Ciertamente, al campesino mismo. Diríamos que se trata de una forma de realismo: la convicción de que de nada sirve "dar coques contra el aguijón". El fatalismo evita al campesino la frustración de esfuerzos inútiles, el desgaste de intentos que chocan contra el muro de la intransigencia de las clases dominantes. En ese sentido, el fatalismo puede ser considerado como un mecanismo adaptativo, que permite al campesino latinoamericano subsistir en condiciones totalmente desfavorables: como el junco flexible, el campesino sigue los dictados que le impone el viento, inclinándose para un lado o para otro según se le exija.

Ahora bien, si el fatalismo le sirve al campesino para sobrevivir, le sirve para sobrevivir en este sistema establecido de explotación y dominación social. De esta manera, el fatalismo cumple una función primordial de mantenimiento incuestionado de ese sistema opresivo, que niega al campesino un futuro humano y le somete a los intereses de la clase dominante. El fatalismo campesino le ahorra al sistema tener que ejercer una dosis mayor de coerción para mantener sus esquemas estructurales de organización social. La subsistencia que consigue el campesinado con su fatalismo, es primero subsistencia del sistema establecido. Y, en la medida en que ese sistema requiere su explotación, es una subsistencia contraria a los propios intereses personales y de clase del campesino.

El carácter aparentemente espontáneo del fatalismo podría inducir a creer que se trata de un fenómeno de conformismo logrado sin la intervención del poder. Esta es, en general, la convicción de quienes asumen que el conformismo (o convencionalismo) hecho posible a través de los procesos de socialización es ajeno a los mecanismos de poder social. Según esa visión, el funcionamiento normativo y rutinario de un sistema social no necesitaría apelar al poder. Pero en esta concepción hay una grave confusión, debida a la identificación de poder con poder coercitivo, incluso físico; el poder, por ejemplo, que se ejerce a través de los cuerpos policiales. Sin embargo, el funcionamiento normal del "sistema establecido" supone un continuo ejercicio del poder, que se actualiza en normas, rutinas y hábitos (ver Recuadro 17). Cuando, de alguna manera, ese funcionamiento es cuestionado, aflora el poder ahí presente, ahora sí transformado en fuerzas coercitiva y física. Las acciones de oposición no violenta (paros, sentadas, ocupaciones pacíficas) han sacado a la luz repetidas veces el poder y aun violencia ocultas en el funcionamiento de la normalidad cotidiana, que se hace violencia policial: para volver a la "normalidad" hay que reprimir a los opositores, apalear a los manifestantes pacíficos, aprisionar a los huelguistas.

Otro tanto ocurre con el fatalismo. Tan pronto como, a través de los procesos de concientización (ver Freire, 1970; 1971) el campesinado latinoamericano ha descartado la idea de que el destino que se le imponía era un designio fatal, querido por Dios, y ha comprendido que se trataba simplemente de la consecuencia de un ordenamiento social, incluso contrario a la voluntad del Dios de los cristianos, la violencia coercitiva del régimen ha reaparecido en toda su brutalidad, quizá equivalente a la del momento inicial de su establecimiento a lo largo del período colonial y postcolonial.

En un estudio antropológico sobre el surgimiento y desarrollo de las organizaciones campesinas en El Salvador, Carlos Cabarrús (1983)

concede un papel importante al proceso de conscientización religiosa. Un cambio en el tipo de predicación y de pastoral, consistente con las orientaciones de la Iglesia católica tras el Concilio Vaticano II y la reunión de Obispos latinoamericanos en Medellín, hizo posible que buena parte del campesinado salvadoreño pudiera superar ciertas creencias religiosas alienantes, sostén de su fatalismo social. Ello supuso un cambio en su concepción sobre Dios, visto ahora ya no como un señor lejano, todopoderoso, juez estricto contra quienes osaran contravenir sus designios (interpretados como los designios socialmente establecidos), sino visto como un Padre que llama a todos los seres humanos a formar una comunidad de hermanos, en la solidaridad mostrada por Jesús. Así, según Cabarrús, este cambio en la visión religiosa privó de su justificación al comportamiento fatalista, desbloqueando la conciencia del campesino y permitiéndole buscar los medios prácticos para la realización de una sociedad más cristiana, solidaria y justa. El desbloqueo de la conciencia tuvo como primer paso una cierta conversión religiosa que, a través de las organizaciones campesinas, desembocó en una conversión política (Cabarrús, 1983, pág. 362).

La historia reciente de El Salvador no hace sino confirmar el poder que estaba alimentando el fatalismo del campesino salvadoreño. Tan pronto éste empezó a asumir una actitud activa en la determinación de su existencia, se desencadenó una ola de violencia represiva, que no sólo se abatió sobre el propio campesinado, sino también sobre la Iglesia, en particular sobre aquellos sacerdotes, religiosas y catequistas responsables de la nueva pastoral liberadora. De hecho, la "teología de la liberación" (nombre genérico que, en realidad, engloba a movimientos y autores diferentes) constituye una antítesis, teórica en cuanto reflexión ya elaborada, práctica en cuanto expresión de una vivencia comunitaria, del fatalismo latinoamericano. Los ataques contra este movimiento popular de fe muestran hasta qué punto el poder de las clases sociales dominantes en América Latina y los intere-

ses hegemónicos articulados en Washington resienten no sólo los movimientos insurgentes o revolucionarios de los pueblos latinoamericanos, sino también todo aquel pensamiento que sirva para romper las amarras del conformismo y de la dominación social.

4. EL RECHAZO DEL PODER SOCIAL.

4.1. Inconformismo, delincuencia y desviación.

En la vida de cualquier sociedad, sobre todo en los núcleos poblacionales más grandes, es relativamente frecuente que aparezcan comportamientos contrarios a los valores y normas del sistema social. Aunque estos comportamientos anómalos, en el sentido estricto del término, pueden recorrer toda la gama de normas imperantes, desde las más fútiles hasta las más esenciales, cabría distinguir dos tipos fundamentalmente diferentes de inconformismo práctico: uno normativo y otro sistémico. El inconformismo normativo consiste en el quebrantamiento de hecho de algunas de las normas vigentes en un sistema social, cualquiera sea su importancia y la sanción asignada, pero sin que ello suponga un rechazo al sistema social establecido. El inconformismo sistémico constituye el fenómeno inverso: hay un rechazo al sistema establecido, independientemente de que se acepten algunos de los valores y normas imperantes (ver Recuadro 17).

Inconformes normativos e inconformes sistémicos constituyen dos tipos muy distintos de "subvertidores" del orden establecido: los unos constituyen delincuentes o rebeldes, individuos que se desvían o apartan de las normas imperantes, pero que en lo fundamental aceptan el sistema social establecido. Por el contrario, los inconformes sistémicos son aquellos que rechazan la organización social como un todo; su inconformismo es, si cabe la distinción, más político que moral, más estructural que normativo. Se trata de los revolucionarios; su quebrantamiento de las normas no estriba tanto en su desacuerdo con las

RECUADRO 17
AUTORIDAD Y REBELDIA

En un ratito me puse a pensar lo que les voy a decir. Yo me encontré a esa gente, en el camino. Ellos son, con sus armas de combate, su uniforme amarillento, color de guerra. Yo me los encontré doblando apenas la curva, venían chupando caña, pelándola con sus machetes, hablando entre ellos, diciéndose cosas de risa porque se sonreían. Sonríen cuando creen que nadie los está viendo. Y como yo venía prestándole atención a los cipotes y además cargando al más chiquito a cucucho y diciendo: "Apurate, niña, apurate, niño". Pero yo los ví chupando caña, caña de la dura.

Sin duda que se habrán metido a algún terreno a cortar. Yo los ví sonriendo. Reír es una debilidad para ellos y yo los caqué. En fin, me hice la disimulada, pues a mí qué me importa la vida de esos bandidos.

Mi mamá dice que yo soy demasiado rebelde; pero mi papá siempre me ha dicho que a eso no se le debe llamar rebeldía sino carácter. Yo no puedo tragar a esta gente que se dice autoridad. Por más que quiera y mi mamá que me dice que ellos cumplen un deber, que por eso les pagan. Esto no es cierto. No les pagan por matar. Simplemente les pagan y cumplen su deber. "Entonces, ¿su deber es matar?", le pregunto a mi papá.

"Más o menos", me contesta. Y luego: "Defienden el sistema y por eso matan". Y yo le digo que eso no es bueno. "Si yo no te estoy diciendo que sea bueno", me responde.

Me dice: "Desde que yo tengo edad las autoridades han sido así, primero disparan y después preguntan". "Fuí comprendiendo

(RECUADRO 17, 2.)

entonces", sigue diciéndome. "No se trata sólo de enojarse, de indignarse". Yo también voy entendiendo.

Argueta, Un día en la vida.

normas mismas o en el beneficio que esa infracción les pueda acarrear, cuanto en el rechazo a las bases mismas de las que las normas provienen y cobran sentido. Esta distinción no significa que la desviación o inconformismo normativo no tenga una dimensión política, al menos potencial (ver Pitch, 1980); pero es importante mantener en claro que es muy distinto el inconformismo que se produce como alteración o rechazo parcial, que el que expresa un rechazo radical del sistema como un todo de sentido. Aquí no consideraremos más que el inconformismo normativo, que es el que se produce como parte de la vida "normal" de un sistema social.

Hay notorias diferencias en la terminología empleada para designar a las personas que prescinden o quebrantan las normas sociales. En el lenguaje cotidiano, no es lo mismo tildar a alguien de "vicioso" que calificarle de "liberado"; en lenguaje más técnico, no es lo mismo hablar de delincuencia que de "desviación social", de sociopatía que de "discordancia normativa". No es lo mismo que se vea al homosexual como un "mariquita" o un "degenerado" a que se le vea como alguien que se aparta del comportamiento heterosexual requerido normativamente por la sociedad -que es el sentido que asignan al término inglés "gay" quienes pretenden incluir la homosexualidad como una alternativa aceptable frente a la sexualidad masculina y femenina.

Cabe distinguir dos paradigmas opuestos en la concepción del inconformismo normativo: un paradigma tradicional que califica al inconforme como delincuente, y un paradigma modernista que lo califica como desviado o discrepante social (ver Parizeau, 1980).

El paradigma del inconformismo como delincuencia se puede caracterizar por tres notas:

- (a) El quebrantamiento de las normas sociales constituye un fallo de orden moral, y supone la alteración de las exigencias propias de cualquier vida humana en sociedad. Por consiguiente, se trata de un acto "malo" en sí mismo.
- (b) En la práctica, la comprensión y el alcance de la delincuencia se hace desde la perspectiva de la ley. La ley se convierte así en intérprete del bien y del mal, de la normalidad y anormalidad.
- (c) La responsabilidad de los actos delincuenciales reside únicamente en la persona, cualesquiera sean las causas que expliquen esos comportamientos o los factores que los precipiten.

El paradigma del inconformismo entendido como desviación o discrepancia social se caracteriza por tres notas correlativas y opuestas:

- (a) El quebrantamiento de las normas sociales consiste en un apartamiento del individuo respecto a las exigencias de su grupo. De por sí, el acto "desviado" no indica más que una separación de orden estadístico, una divergencia respecto de lo que hace la mayoría, pero no algo necesariamente malo (tampoco bueno).
- (b) La comprensión y el alcance de la desviación se hace desde la perspectiva de la estructura social, del sistema social imperante, y de sus exigencias concretas. El quebrantamiento de las normas supone un acto "disfuncional" para el sistema en la medida que altera el comportamiento "normal" -lo cual no quiere decir que la "disfunción" no tenga también su funcionalidad a otros niveles.
- (c) La responsabilidad de la discordancia no puede achacarse sólo a la persona, sino que reside tanto en la persona como en el

sistema social, y en cada caso habrá que ver cuáles son los factores principales que dan razón de la desviación.

Estos dos paradigmas asumen una imagen distinta del ser humano y la vida social, aunque ambos presuponen una uniformidad sistémica de valores y normas. Aceptar uno u otro de estos paradigmas conduce a un diagnóstico diferente y, por tanto, a distintas prescripciones sobre cómo enfrentar el inconformismo normativo. Es indudable que el paradigma de la desviación da razón de una mayor variedad de comportamientos que el paradigma de la delincuencia, que sólo considera aquellas conductas contempladas por la ley. Ello mismo nos lleva a preguntarnos qué determina el margen de desviación aceptable en cada sistema social. ¿Hay comportamientos desviados que sean inaceptables para cualquier sistema social? ¿O hay que afirmar que la criminalización de la desviación social es específica de cada sistema social y, por tanto, que sólo coinciden en el principio genérico de quebrantar las normas imperantes? ¿Cómo entender en última instancia la desviación social?

4.2. Enfoques teóricos.

Así como distinguimos cuatro posibles modelos teóricos sobre el conformismo, podemos señalar cuatro modelos correspondientes sobre el inconformismo: el que considera la desviación social como una patología, el que lo atribuye a un efecto de la presión social, el que lo ve como exigencia de un rol al interior de una subcultura, y el que lo considera como una pérdida de los controles sociales. El Cuadro 3 presenta una relación tentativa entre los modelos de conformismo e inconformismo.

4.2.1. La desviación social como psicopatología.

La afirmación fundamental de este enfoque es que toda desviación social constituye una anomalía psíquica, un "desajuste", y que la desviación social criminalizada, la delincuencia social, constituye

CUADRO 8
 MODELOS DE REACCION SOCIAL ANTE EL PODER

Articulación del poder	Conformismo	Inconformismo
Personalidad	"Autoritarismo"	Psicopatología
Grupo	Minoría/Mayoría	Tensión-frustración
Cultura	Rol	Agrupación diferencial
Institución	Estado de agente	Pérdida de controles

el producto de una patología de la personalidad. El presupuesto es que el conformismo social, la concordancia con las normas grupales, es indicativo de normalidad, no sólo es sentido estadístico, sino en sentido normativo: el hombre mentalmente sano es el hombre perfectamente adaptado a su grupo y a su sociedad.

Con frecuencia la visión psicopatológica sobre la desviación social ha postulado algún tipo de herencia biológica como base para el comportamiento anormal. Césare Lombroso (1876/1912), el famoso criminalista italiano del pasado siglo, afirmaba que "el criminal nato" tenía un tipo particular de configuración somática y, en concreto, un tipo peculiar de cráneo, con anomalías de origen degenerativo o atávico, que recordaban a los monos. Hoy no nos asombraría descubrir que la descripción de Lombroso del criminal nato correspondía con bastante precisión al tipo racial de las clases bajas italianas (campesinos y obreros) que eran las que alimentaban las cárceles de la región donde Lombroso realizó sus trabajos. Más recientemente ha estado de moda, por ejemplo, postular algún tipo peculiar de conformación genética como base de ciertas desviaciones; así, se ha pretendido establecer una relación entre la posesión del grupo cromosómico XYY y la realización de asesinatos -relación que estudios más cuidadosos consideran espúrea.

Ahora bien, no es necesario mantener la necesidad de un determinismo biológico para aceptar la visión psicopatológica de la delincuencia, sobre todo si se insiste en los procesos configuradores de la personalidad en los primeros años de existencia y la insatisfacción de necesidades básicas. Una familia desunida material o emocionalmente insatisfactoria para sus miembros, un ambiente poco acogedor, un indebido aprendizaje temprano, pueden contribuir a formar una personalidad proclive a comportamientos delincuenciales. El individuo adquiere una personalidad incompatible con la observancia de las reglas sociales o desarrolla unas necesidades que fácilmente derivan hacia formas de satisfacción socialmente inaceptables.

En un estudio sobre las bases del alcoholismo, William y Joan McCord (1960) distinguen tres tipos de personalidad que han sido considerados desde diversos enfoques como proclives al alcoholismo: (a) la personalidad con pulsiones inconscientes de autodestrucción, con una fijación oral y homosexualidad latente, señalada por los psicoanalistas freudianos; (b) la personalidad del hambriento de poder, indicada por los adlerianos; y (c) la personalidad de aquellos con fuertes inclinaciones a la dependencia y a la agresión, según la formulación de otros psicólogos. Para los McCord, sólo este tercer tipo de personalidad muestra una correlación positiva con el alcoholismo. Por tanto, el alcoholismo como comportamiento social desviado tendría su base en personalidades mal adaptadas, dependientes, ansiosas por conseguir algo de cariño y bienestar.

4.2.2. La desviación social como producto de la tensión grupal.

Este modelo, que ha sido el preferido de los sociólogos durante bastantes años, fue propuesto por Robert K. Merton (1938) en una reelaboración del concepto de anomia formulado por Durkheim (1815/1964). Para Durkheim la anomia constituyó cierta forma de desorganización social consistente en la desaparición de las regulaciones sociales sobre las aspiraciones de los individuos, cuyo crecimiento desproporcio-

nado llevaba a su frustración y a un consiguiente incremento en la frecuencia de los suicidios.

Según Merton (1938/1968), cada sociedad tiene una cultura para la cual ciertos fines son los más apreciables y deseables; estos fines son continuamente promovidos y así se convierten en aspiraciones comunes a todos los miembros de esta sociedad. En la sociedad salvadoreña, por ejemplo, se propondrían y estimularían como objetivos deseables para todos el disponer de una casa propia, contar con refrigeradora, televisor y vehículo (ver Martín-Baró, 1981). Sin embargo, el actual sistema social no proporciona a todos sus miembros los medios o instrumentos adecuados para lograr esos fines ansiados; en el caso de El Salvador, es claro que estos fines ni siquiera son obtenibles por amplios sectores de las llamadas "clases medias" (ver Seminario Permanente, 1983). Esta inadecuación entre fines y medios quita valor y fuerza a las normas que regulan la obtención de los objetivos sociales, propiciando así comportamientos anómicos: la persona que no puede satisfacer las mismas aspiraciones que la sociedad le propone como deseables, trata de encontrar caminos "desviados", no aceptados socialmente, para lograr esas metas.

Merton (1938/1968, págs. 193ss.) señala cuatro posibles formas "desviadas" como las personas tratan de lograr los objetivos culturalmente propuestos, que se contraponen a la adaptación conformista, cuando el individuo puede conseguir llegar a las metas por los medios aceptados.

- (a) La innovación: la persona deja de lado los medios legítimos y trata de obtener los objetivos culturales mediante una serie de actividades que suponen una transgresión de las normas sociales.
- (b) El ritualismo: la persona deja de ver los fines que le son inalcanzables como algo deseable para ella o, al menos, se contenta con entrar en el juego de trabajar para conseguir-

los con los medios socialmente legítimos, a sabiendas de que no tiene ninguna esperanza de lograrlos. Como el mismo Merton reconoce, el ritualismo no suele ser considerado como un comportamiento desviado.

- (c) El retraimiento: la persona rechaza tanto los fines como los medios socialmente propuestos, seliéndose psicológicamente del sistema social o, al menos, existiendo en sus márgenes, sin dirección ni esperanza. Según Merton, el retraído ha interiorizado los fines culturales pero, acorralado entre la imposibilidad de obtenerlos por los medios legítimos y la presión para no obtenerlos por medios ilegítimos, opta por eludir el conflicto acudiendo a formas escapistas; se trata de los psicóticos, parias, bohemios, vagos, alcohólicos o drogadictos crónicos.
- (d) La rebeldía: la persona rechaza tanto los fines como los medios institucionalizados, pero, en lugar de buscar formas de escape individual, trata de promover un sistema con nuevos fines y medios sociales más equitativos.

La primera forma de desviación es la más característica en términos clásicos: se trata de lograr los fines buscados y ansiados por medios socialmente condenados o ilegítimos. De ahí que, para Merton, la delincuencia se dará con mucha mayor frecuencia en las clases socioeconómicamente bajas de cada sociedad, ya que carecen de los medios para lograr los fines ansiados.

Más tarde, Merton (1971, págs. 829-832) modificaría este esquema, contraponiendo la rebeldía a las otras tres formas de desviación. Habría entonces dos tipos de conducta desviada: la inconformista y la aberrante. La inconformista constituiría una desviación abierta y cuestionante del sistema establecido; la aberrante, por el contrario, supondría el reconocimiento de la legitimidad de las normas que viola. Así, mientras el inconformista trata de cambiar las normas y apela

a una moralidad superior, el aberrante apenas busca satisfacer sus intereses particulares y escapar a la fuerza sancionadora de la sociedad establecida. Con todo, este nuevo esquema mantiene la idea central de que la raíz de la desviación social hay que buscarla en el desajuste entre fines sociales y medios legítimos disponibles. Es la misma presión grupal la que, al exigir esos fines y no facilitar los medios necesarios para conseguirlos, propicia la búsqueda de otros medios y, por tanto, las conductas desviadas y delinquentes.

4.2.3. La desviación social como exigencia cultural.

El enfoque de Merton ha sido modificado por otros analistas sociales para tomar en cuenta, no sólo la reacción del individuo frente a las exigencias normativas de la sociedad, sino la demanda que puede surgir del propio grupo y, por consiguiente, la orientación que el hecho de asumir un papel al interior de un grupo puede arrastrar. En otras palabras, así como vemos que la asunción de un rol podía precipitar el comportamiento conformista de guardias y presos, también puede arrastrar la adopción de otras formas de desviación o delincuencia social.

Richard A. Cloward y Lloyd E. Ohlin (1960) mantienen que la desviación social no sólo es desencadenada por la falta de medios legítimos para lograr los fines culturalmente ambicionados, sino que también hay que tomar en cuenta el papel precipitante de tener fácil acceso a los medios ilegítimos. Así, por ejemplo, no todas las personas de las clases bajas tienen las mismas oportunidades de aplicar los medios ilegítimos para conseguir los fines ansiados: aunque tengan la misma carencia de medios, un campesino de un pequeño cantón y un marginado de San Salvador no tienen las mismas oportunidades realistas para robar o asaltar. Albert K. Cohen (1966) señala que la frustración respecto a las aspiraciones por lograr un status social propicia el establecimiento de subculturas delinquentes, a las que

las personas se socializan. En otras palabras, lo que contaría para Cohen no sería tanto el éxito, cuanto el status; y, al no poderlo conseguir en la cultura dominante, se consigue en subculturas delinquentes, cuyos criterios de éxito se contraponen a los criterios sociales convencionales. La delincuencia, por tanto, no sería una forma de alcanzar los objetivos socialmente deseables, sino que sería el subproducto de buscar el éxito en las subculturas accesibles a cada persona.

Edwin H. Sutherland y Donald R. Cressey (1966, págs. 80ss) enuncian siete principios explicativos del proceso por el cual una determinada persona llega a realizar una conducta delictiva: (1) la conducta delictiva es aprendida; (2) en interacción con otras personas; (3) la principal parte del aprendizaje tiene lugar en los grupos más cercanos; (4) e incluye tanto las técnicas del acto delictivo como las motivaciones, actitudes y justificaciones para hacerlos; (5) la orientación delictiva de los motivos se aprende de las definiciones de los códigos legales; (6) cuando en un grupo predominan las definiciones favorables a la violación de la ley; (7) las asociaciones con diferentes grupos varían en frecuencia, duración, prioridad e intensidad.

4.2.4. La desviación social como pérdida de control.

El punto central de este enfoque no está en señalar los factores que pueden llevar a las personas a realizar comportamientos desviados, sino en aquellos otros factores que impiden que esos comportamientos tengan lugar y cuya desaparición permitirá que ocurran. En otras palabras, cuando no funcionan los controles establecidos por la sociedad, las personas tienden a realizar conductas desviadas.

Según Walter C. Reckless (1973), hay fuerzas, tanto externas como internas, que impulsan a las personas hacia la desviación. Externamente, la pobreza y las privaciones junto con el llamado de la propaganda social y las incitaciones al éxito y al consumo constituyen

fuerzas significativas que empujan hacia la delincuencia. Internamente, numerosas pulsiones, deseos y frustraciones individuales impelen en la misma dirección. De ahí que las personas necesitan tanto controles internos como externos y que, en su ausencia, esas fuerzas provocarán conductas desviadas.

Travis Hirschi (1969) asume que los individuos tienen la obvia capacidad de actuar en contra de las normas sociales y mantiene que si la mayoría no lo hace es porque se desarrollan vínculos profundos entre la persona y la sociedad. Hirschi distingue cuatro de estos vínculos: (a) el apego a los demás, especialmente a las personas o grupos más cercanos; (b) un cierto interés en el comportamiento conformista, ya que la persona invierte demasiado tiempo y esfuerzo en prepararse, desarrollar habilidades, formarse una identidad y ganarse un respeto al interior de la sociedad como para hacerlo todo a un lado de un momento a otro; (c) un involucramiento en actividades convencionales que le mantiene ocupado; finalmente (d) la creencia en la validez moral de las reglas sociales imperantes. En la medida en que estos cuatro vínculos sociales tengan fuerza, el individuo no se dejará arrastrar hacia comportamientos delictivos. Sin embargo, el debilitamiento de estos vínculos puede precipitar conductas desviadas, de uno u otro tipo.

4.2.5. Una reflexión crítica.

Los cuatro modelos examinados tienen sus puntos valiosos y sus puntos débiles. Quizá la primera visión, la que remite la desviación y delincuencia a problemas de la personalidad, resulta la menos satisfactoria. Es innegable que existen personalidades predispuestas a determinados comportamientos anómalos, sobre todo en la medida en que esos comportamientos puedan apoyarse en factores emocionales y cognoscitivos. Sin embargo, tan posible es que un asesinato sea cometido por alguien con una sensibilidad exacerbada (un crimen pasional)

como por alguien que observa un frío comportamiento "profesional" (un sociópata insensibilizado). El punto es que la mayor parte de los delitos que se cometen son realizados por individuos normales, con las personalidades más diversas. Cabe preguntarse si, en muchas oportunidades, no es la personalidad la que determina la desviación o el delito, sino el delito el que conforma a la personalidad. De fondo, el problema con este enfoque es que se presume que lo que es indeseable para un determinado sistema social es también, y por lo mismo, un rasgo patológico del ser humano. Con ello, se devalúa la visión del ser humano a un biologismo ramplón, donde lo único que cuenta es la simple adaptación al entorno.

El modelo de la tensión social resulta valioso para iluminar las desviaciones que tienen lugar en los sectores más desfavorecidos de cada sociedad, aquellos a los que se les imponen unos valores y unos principios, pero no se les proporcionan los medios para vivir de acuerdo a ellos. De acuerdo con este enfoque, la delincuencia se da predominantemente en las clases bajas por causa de ese desajuste entre objetivos y medios. Ahora bien, ¿es esto cierto? ¿Es verdad que la delincuencia constituye un coto casi exclusivo de los pobres y marginados? Ciertamente, la experiencia cotidiana no abona esta perspectiva. Pero, aunque de hecho así fuera, aunque fuera cierto que la mayoría de delincuentes pertenecen a las clases marginadas, ¿cómo explicar la delincuencia de los ricos, por rara o infrecuente que sea? Por atractiva que pueda aparecer en algún momento, esta visión lleva a encubrir las contradicciones que se producen en las clases ricas y dominantes de cada sociedad, negando así el carácter definidor y normativo del poder, en el sentido de que los mismos comportamientos son vistos en un caso como desviación delictiva y punible, mientras en otro se consideran como desviación explicable y excusable, si es que simplemente no se niegan como desviación o como hecho.

El modelo de la asociación diferencial permite comprender la diversidad de normas inmediatas y de valores que pueden regir al interior de una misma sociedad o sistema social global. En este sentido, subraya el hecho de que puede haber diferencias significativas en los procesos de socialización de las personas y que, incluso aceptando que todos los miembros de una misma sociedad participen de los grandes ideales o de los valores últimos más abstractos, los diversos subgrupos pueden concretar en forma muy distinta esos ideales y valores a través de objetivos y aspiraciones inmediatas contrarias. Ahora bien, este modelo no acaba de dar razón suficiente de las desviaciones individuales, precisamente en grupos que muestran un conformismo fundamental con las normas imperantes. También aquí puede por lo menos preguntarse si a menudo es el grupo delictivo el que genera al individuo, o es el individuo desviado el que busca más bien aquellos grupos compatibles con su comportamiento.

Finalmente, el modelo de la pérdida de controles es importante en la medida en que pone de relieve la presencia continua del poder para mantener a las personas en el ámbito de la normalidad exigida por cada sistema social. Sin embargo, este modelo parece más apropiado para dar razón de la desviación social en niños o en jóvenes que en adultos, cuando los controles o están más interiorizados o juegan un papel menos aparente. Por otro lado, conformismo no es sólo ausencia de desviación (aunque, como se vió, eso parece significar la primera definición parsonsiana de control social); conformismo es también seguimiento de unos valores, persecución de unos objetivos.

4.3. El poder para desviarse socialmente.

El análisis de estos cuatro modelos sobre inconformismo normativo pone de relieve que la desviación social es algo más que un simple apartamiento de las exigencias normativas de un sistema social; es, primero y sobre todo, un problema de poder. Y ello en un doble sen-

tido: por un lado, porque la realización de los valores y el logro de los objetivos impuestos supone unos recursos de los que sólo algunos sectores sociales disponen (tensión social) o unos comportamientos para los que sólo algunos se encuentran adecuadamente preparados (psicopatología); pero, por otro lado, porque la misma definición de los objetivos, valores y normas es realizada desde los intereses de los grupos dominantes (exigencia cultural) cuyos miembros encuentran por tanto una coincidencia fundamental entre la dirección de sus intereses de clase y los controles sociales (modelo del control).

De ahí se sigue que, para los miembros de las clases dominantes, el margen de desviación social tiene que ser mucho mayor para que sea considerada como desviación delictiva que para los miembros de las clases dominadas.

Este fenómeno ya lo percibió atinadamente Edwin Hollander al reflexionar sobre los privilegios de cierto status social. Según Hollander (1958), los "líderes" de los grupos pueden disponer de un amplio margen o "crédito" de confianza social respecto al comportamiento que observan hacia las normas imperantes. Su situación en el sistema les proporciona unos "créditos idiosincrásicos" que les permite apartarse de las normas sociales, desviarse de las formas de comportamiento exigidas, sin que ello les ocasione sanción alguna. Ahora bien, lo que Hollander quizá no observó fue que los miembros de ciertas "élites" sociales, a las que difícilmente se puede otorgar más liderazgo que el que tienen por la acumulación de dinero y poder, disponen de unos créditos interminables, no idiosincrásicos sino clasistas: parecería que las normas sociales no se aplican a ellos o, por lo menos, a ellos se les aplican en forma peculiar. En efecto, disponen de márgenes mayores que el resto de los mortales para coincidir o diverger, para conformarse o desviarse, sin que ello suponga las más de las veces su criminalización social. La razón de fondo, una vez más, reside en el papel del poder de que disponen, el mismo que crea la norma, el conformismo y la desviación.

Ya Howard S. Becker (1963), en un sorprendente modelo sobre la desviación social que se aparta drásticamente de todos los demás, señalaba que la desviación es directamente creada por la sociedad al establecer aquellas reglas que definen lo debido y lo indelido. "La desviación no es una cualidad del acto que realiza la persona, sino una consecuencia de que otros apliquen reglas y sanciones a un 'ofensor'. El desviado es aquél a quien se ha aplicado ese calificativo con éxito, y la conducta desviada es la conducta de la gente calificada de ese modo" (Becker, 1963, pág. 9).

Becker enfatiza la importancia que la definición social tiene en el quehacer y consiguiente ser de una persona. Pero la idea central de este modelo del "etiquetamiento" no estriba en suponer una virtud mágica al hecho de poner calificativos a los demás; de lo que se trata es que, en la interacción social, integrados y desviados son complementarios (Becker, 1964, pág. 2). La "definición" constituye un acto de configuración social, una realización, mediante la cual unos grupos se imponen a través de su poder sobre otros, les imponen las "reglas del juego", y esa normatividad genera también las desviaciones correspondientes. Nada es de extrañar, entonces, que "el rico haga extravagancias, mientras el pobre se vuelve loco"; al uno se le reirán las gracias o se murmurará sobre sus "rarezas", mientras que al otro se le recluirá en el manicomio si no en la cárcel.

A este respecto, quizá el modelo más aceptable sobre la desviación sea el propuesto por Alex Thio. Según Thio (1978, pág. 23), la desviación social es "cualquier conducta considerada como desviada por un consenso colectivo que puede ir de un máximo a un mínimo". De ahí la necesidad de distinguir entre la conducta desviada de alto consenso y la conducta desviada de bajo consenso. Para Thio, la desigualdad de poder en la sociedad no sólo afecta la calidad de la vida de las personas en general, sino que también influye en el tipo y cantidad de desviación social en que pueden incurrir. La desviación es,

en este sentido, una consecuencia del poder social. Por ello, Thio propone dos hipótesis: (a) "Cuanto más poder tengan las personas, más probabilidad hay de que incurran en desviaciones de bajo consenso -aquellos tipos de desviación 'menos grave', más provechosa o más compleja y menos probabilidad de que sean calificadas como desviados"; (b) "Es más probable que quienes tienen poder realicen acciones desviadas de bajo consenso que quienes no tienen poder cometan actos desviados de alto consenso" (1978, pág. 81).

Para Thio, la razón de que los detentadores de poder tiendan con más frecuencia a cometer actos desviados que aquellos que carecen de poder social hay que buscarla en el interjuego de tres factores:

- (a) Las oportunidades de desviación: Los ricos tienen más oportunidades legítimas de lograr éxito en su vida, pero también más oportunidades ilegítimas. La causa de ello estriba en que las cosas no son de por sí ni legítimas ni ilegítimas, sino que pueden ser una y otra; y son los ricos los que disponen de más cosas. El gerente de una gran empresa, con un elevado salario y unas jugosas comisiones, tiene también numerosas oportunidades de "componerse" amparando importaciones no declaradas, utilizando la doble facturación, o simplemente "vendiendo favores" institucionales.
- (b) Las privaciones subjetivas: Son también los que tienen riqueza y poder los que se ven sometidos a sentimientos mayores de privación subjetiva, por aquello de la insaciabilidad relativa. Hay quienes en El Salvador se sienten relativamente más frustrados o frustradas por no haber podido ir a comprar los últimos modelos de ropa a Miami que lo que se sienten muchas personas marginadas por no haber conseguido trabajo en varias semanas.
- (c) El control social: "En virtud de su condición, los poderosos influyen más en la elaboración de las leyes y en su sanción.

Por ello no es de admirar que las leyes contra los delincuentes de más alto status social sean relativamente suaves y rara vez aplicadas, mientras que las leyes contra los delincuentes de bajo status social sean más duras y más frecuentemente aplicadas" (Thio, 1978, pág. 83). Y la razón última de ello, según Thio, estaría en que si el sistema social ejerciera un mayor control sobre los poderosos, amenazaría la estructura misma de desigualdad social y quizá a los fundamentos mismos de la sociedad.

CUADRO 4
PODER SOCIAL Y DESVIACION

Poder Social	Oportunidades de desviación	Privación subjetiva	Control Social	Probabilidad de desviación	
				Tipo	Frecuencia
Poderosos	Más	Mayor	Menor	"Menos grave" Menor consenso Más provechosa Más sofisticada	Mayor
Sin poder	Menos	Menor	Mayor	"Más grave" Mayor consenso Menos provechosa Menos sofisticada	Menor

Adaptado de Thio, 1978, pág. 85.

Una combinación de estos tres factores da unas formas de desviación diferenciadas, como se puede apreciar en el Cuadro 4. Desde esta perspectiva del poder, la desviación en cuanto definida y sancionada sirve para reafirmar los valores y principios de la sociedad establecida, no sólo descartando todo aquello que cuestiona o pone en peligro al sistema, sino incluso haciendo que su contravención o negación práctica por los mismos que los promueven sea negada como tal. En otras

palabras, al descriminalizar de hecho las desviaciones de quienes tienen el poder, no sólo se reafirman ideológicamente los valores y normas imperantes, sino que se fortalece las bases sociales de desigualdad y poder en que se apoya el sistema establecido aumentando el poder de las clases dominantes.

5. EL PODER CORROMPE.

Por lo general, los análisis psicosociológicos sobre el poder se limitan a un lado de la moneda, el del sometimiento y conformismo, dejando en una penumbra muy significativa el ejercicio del poder desde el lado de los dominadores. Y, sin embargo, la lucha por conseguir poder, la utilización del poder y sus consecuencias, son fenómenos de gran importancia para comprender el ser y el quehacer no sólo de los dominados, sino también de los dominadores, es decir, de quienes detentan el poder en los diversos ámbitos de la vida social (para los análisis siguientes, ver Kipnis, 1976). De ahí la importancia de considerar por lo menos dos aspectos cruciales de la cuestión: (a) qué es lo que lleva a individuos y grupos a buscar el poder, es decir, de dónde surge lo que atinadamente Nietzsche llamó "la voluntad de poder"; y (b) qué efectos produce el ejercicio del poder en aquellos mismos que lo detentan. ¿Es válida la conocida afirmación de Lord Acton: el poder corrompe y el poder absoluto corrompe absolutamente?

5.1. La voluntad de poder.

Como punto de partida podemos tomar dos importantes observaciones de la experiencia cotidiana: (a) todos los grupos humanos, por no decir todos los seres humanos, buscan de una u otra manera el poder, entendido como un diferencial favorable de recursos en sus relaciones sociales, intergrupales o interpersonales; (b) hay importantes diferencias tanto en las áreas en que grupos y personas buscan el poder cuanto en la intensidad con que lo persiguen y en las formas que emplean para lograrlo.

Estamos afirmando, por tanto, que la búsqueda del poder constituye una tendencia universal, lo que no quita para que determinados grupos o personas puedan optar en un momento determinado o en un ámbito concreto de la existencia social por renunciar a su poder. Acerca de esta tendencia universal hay dos enfoques distintos: los que la consideran como una derivación neurótica de la personalidad, y los que estiman que se trata de una característica necesaria para el desarrollo de la vida humana, aunque pueda desviarse hacia formas indeseables.

5.1.1. La búsqueda de poder como tendencia neurótica.

El exponente más connotado de este punto de vista es, sin duda alguna, Alfred Adler. Para Adler (1912/1965; 1920/1967; ver, también, Ansbacher y Ansbacher, 1959), la dinámica de la existencia humana está concebida como una dialéctica de inferioridad-superioridad: los seres humanos se encuentran en un esfuerzo continuo por pasar de abajo a arriba, de estar debajo a estar encima.

Para Adler, todo el punto de partida en la comprensión del hombre se cifra en el desvalimiento o insuficiencia con que nace, lo que le pone en dependencia y a merced total del adulto: ser hombre significa sentirse inferior. El famoso "sentimiento de inferioridad" no es entonces sino la vivencia subjetiva por parte de cada individuo de que se encuentra en una situación de desventaja frente a otros o de insuficiencia frente a algo. Pero este mismo sentimiento de inferioridad desencadena la aspiración hacia una superación, hacia un crecimiento, hacia un fin que se constituye en polo dinamizador de la existencia humana. En este sentido, Adler subraya el papel preponderante que los objetivos finales juegan sobre las causas eficientes en la vida de las personas; es precisamente ese fin perseguido el que ofrece el mejor criterio para interpretar el sentido de la vida humana.

Ahora bien, esa reacción al sentimiento de inferioridad que lleva a superar la deficiencia, a compensar las carencias, puede seguir un

cauce normal y sano o un cauce anormal y neurótico. La forma normal requiere el "sentimiento comunitario", por el que la persona busca su propio bien junto con el bien de los demás; por el contrario, la forma anormal lleva a buscar el propio beneficio en forma egoísta, subordinando el bien de los demás al bien personal, convirtiendo a los demás en escalones para el propio ascenso. La superioridad neurótica supone el ejercicio del poder no con los demás sino sobre los demás. Por tanto, la búsqueda de poder entendido como el diferencial de superioridad sobre los otros, constituye una forma neurótica de buscar compensación al inicial sentimiento de inferioridad.

Desde una perspectiva quizá más psicoanalítica que adleriana, Harold Lasswell (1948/1976; 1930/1977) ha aplicado este tipo de perspectiva patológica sobre el poder al análisis de los líderes políticos. Su tesis central es que el estilo de los políticos encuentra su explicación en las particulares condiciones en que se desarrolla su personalidad durante su infancia. El ansia de poder, cuya expresión más genuina se da en el ámbito de la política, surge a partir de las privaciones experimentadas durante la infancia (Lasswell, 1948/1976, pág. 39). Ahora bien, según el carácter de esas privaciones infantiles, así será el tipo de poder buscado y la peculiaridad de su comportamiento político.

En un estudio sobre treinta líderes políticos, Arnold A. Rogow y Lasswell (1963) distinguieron dos tipos: el jugador y el buscador de ganancias.

- (a) "El jugador". Suele provenir de familias adineradas, en las que careció de la debida atención y cariño. Así, durante su infancia estos políticos se encontraron en una situación de debilidad frente a sus padres, con frecuencia de carácter autoritario. Para ellos, la política será un "juego" en el que compensar aquellas carencias emocionales de su infancia. El poder será buscado como medio para lograr prestigio, adu-

lación, cariño. Por ello, "el político jugador" tenderá a rodearse de una camarilla de amigos, a quienes permitirá toda forma de corrupción con tal de mantenerlos como fieles adula-dores.

- (b) "El buscador de ganancias". Suele provenir de familias más bien pobres, que han tenido que luchar fuertemente para conseguir salir adelante. Como niño, este tipo de político ha experimentado carencias materiales, no tanto afectivas. Por tanto, la política va a ser el terreno adecuado para lograr para él y su familia todo aquello de que careció de pequeño, y si busca el poder, no será tanto para ser querido o alabado, cuanto para lograr beneficios materiales.

5.1.2. La búsqueda de poder como tendencia normal necesaria.

La mayor parte de los psicólogos considera que la búsqueda del poder constituye una tendencia normal de las personas, ya que el poder les permite lograr un control sobre el medio ambiente y maximizar sus beneficios en las relaciones sociales (ver McClelland, 1975). Si se concibe toda interacción humana como un intercambio, es indudable que el poder permite no sólo buscar aquellas interacciones que son más ventajosas, sino hacer que todas las interacciones sean ventajosas.

Según Rollo May (1972), el poder constituye un elemento esencial para el desarrollo de todo ser viviente, en particular del ser humano. En este sentido tan básico, el poder constituye precisamente el factor que hace posible la afirmación vital de las personas. Por ello, la búsqueda de poder, la voluntad de poder pretende la propia afirmación y realización existencial. Para May (1972, pág. 35), poder y sentido de significación están mezclados: "el uno es la forma objetiva y el otro la forma subjetiva de la misma experiencia". La razón de esto es porque el significado es creado por la persona mediante su afirmación en el mundo, y esa afirmación requiere poder. Por tanto, el poder cons-

tituye un aspecto fundamental del proceso vital, y su búsqueda una necesidad normal y sana de todos los seres humanos.

May opina que más que el poder es la carencia de poder la que engendra violencia: "el estado de impotencia, que conduce a la apatía... es la fuente de la violencia. Al dejar a las personas impotentes, estamos promoviendo su violencia más que su control" (May, 1972, pág. 23). Por ello, May utiliza la paradoja contrapuesta a la expresión de Lord Acton, afirmando que es la impotencia la que corrompe.

May propone por tanto cinco niveles del poder que, según él, se encuentran como potencialidades en la vida de todo ser humano:

- (a) El poder para ser, que se recibe en el acto de nacimiento y que es necesario para desarrollar una personalidad propia. "Este poder no es bueno ni malo, sino previo a su calificación. Pero tampoco es neutral. Tiene que ejercerse en la vida o sobrevendrá la neurosis, la psicosis o la violencia" (May, 1972, pág. 40).
- (b) La afirmación de uno mismo, necesaria a todo ser humano. Esta afirmación supone el problema de la significación y estima de uno mismo.
- (c) La reafirmación de uno mismo, que se da como reacción cuando las personas encuentran resistencia y oposición a la inicial afirmación de sí mismos.
- (d) La agresión, que es una forma de reacción más fuerte cuando la persona ve bloqueada por un período largo de tiempo la afirmación de sí misma. "En contraste con la reafirmación de sí mismo, que consiste en trazar una línea en cierto punto e insistir 'Este soy yo; esto es mío', la agresión supone entrar en posiciones de poder o prestigio o en territorio de otro y apoderarse de algo para uno mismo" (May, 1972, pág. 42).
- (e) Finalmente, la violencia, que es la explosión física cuando incluso los esfuerzos agresivos resultan inefectivos.

El esquema de May, prescindiendo de sus precisiones concretas, tiene la ventaja de que tiende a descosificar el poder, al que ve como parte de las relaciones humanas en todas sus formas. Creemos que la voluntad de poder es parte, efectivamente, del desarrollo y actuar normal de las personas, que como veíamos en nuestra definición se encuentra presente en todas las relaciones sociales, interpersonales e intergrupales, aunque puede evolucionar hacia formas anormales o patológicas. En este sentido, quizá se pueda afirmar que el carácter anormal de la voluntad de poder empieza a darse precisamente cuando el poder se cosifica, se convierte en un objeto por sí mismo, dinámica que se aprecia en toda su desnudez cuando se entre en la espiral viciosa del poder por el poder.

5.2. El ejercicio del poder.

Casi todos hemos sido testigos en alguna ocasión de la transformación que experimentan quienes adquieren poder en la vida social, y no sólo los políticos. Se transforma el campesino a quien el patrón nombra mandador de la finca; se transforma el obrero a quien el propietario hace capataz; se transforma el empleado ascendido a subgerente y, por supuesto, se transforma el dirigente político llegado al gobierno. Sin duda el poder cambia a las personas, las más de las veces para mal; y, cuanto más se prolonga la situación en que la persona disfruta de poder en algunas de las relaciones más cruciales de la existencia, más peligro hay de que el cambio sea en verdad corruptor.

David Kipnis (1976), uno de los pocos psicólogos sociales que ha escrito todo un libro sobre el tema del poder, mantiene que este cambio negativo que experimentan los detentadores del poder se debe a una modificación en la percepción de sí mismos y de los demás que se produce precisamente por el éxito en la aplicación del poder. En otras palabras, cuanto más éxito tienen las personas al utilizar el poder en sus relaciones sociales, más tiende a cambiar la visión de sí mismas

y de los otros y, por consiguiente, más tiende a pervertirse su valoración de la realidad mediante la magnificación propia y la devaluación de los demás.

Kipnis propone un modelo de cinco pasos acerca de lo que él llama los efectos "metamorfosadores" del poder:

1. Ante todo, la base del poder se encuentra en que alguien posee unos recursos que le hacen falta a otros. Esta posesión pone al individuo en la tentación de aprovecharse del potencial influjo sobre el otro para el servicio de los propios intereses. Por supuesto, la tentación es tanto mayor cuanto más importantes y necesarios son para el otro esos recursos que se poseen. El dueño de la empresa o de la hacienda sabe perfectamente que el obrero o el campesino necesitan trabajo y que esa necesidad es vital. De ahí su convicción de que puede utilizar ese poder para imponer su voluntad sobre el obrero o el campesino.

2. Cuanto más frecuentemente se utiliza el poder para dominar la forma de comportarse y controlar las acciones de los demás y cuanto más éxito se tiene en estos intentos, más tiende a convencerse el detentador de poder de que los otros actúan bajo su influjo y de que tiene dominio sobre ellos. Así, en la medida en que quien detenta alguna forma de poder logra configurar las relaciones sociales de acuerdo a sus intereses mediante la sumisión de aquellos con quienes se relaciona, más se convence sobre la efectividad del poder. Esta convicción será tanto más clara cuanto mayor resistencia hayan presentado las personas dominadas y, por consiguiente, cuanto menos dudas haya acerca de que ha sido precisamente la aplicación del poder la que ha logrado la sumisión.

3. En la medida en que quienes detentan el poder comprueban que sus recursos les permiten dominar a los demás y controlar su conducta empieza a disminuir su valoración de aquellos mismos que se les some-

ten. Esto no quita para que los detentadores de poder, cualquiera sea la relación o nivel social de que se trate, sientan agrado por aquellos que se pliegan a sus exigencias y designios. Pero una cosa es sentir afecto por alguien y otra cosa es apreciar sus cualidades. En concreto, cuando la relación de poder carece de suficiente justificación moral, uno de los mecanismos más accesibles para tranquilizar la propia conciencia es la devvaluación de la víctima (ver Lerner y Simmons, 1966), lo cual es más notorio cuando los medios de poder empleados han sido más violentos o cuando los efectos sobre la víctima son aparentemente más negativos (ver Cuadro 5). El soldado norteamericano en Vietnam tenía que convencerse de que aquellos a quienes estaba masacrando no eran personas como él, sino que eran "gooks", despreciables orientales, de la misma manera que el policía salvadoreño que participa en un "escuadrón de la muerte" se dice a sí mismo que está limpiando la patria de "subversivos", de alimañas marxistas. De ahí la paradoja de que el mero uso de la fuerza bruta pueda "convencer" a quien la utiliza que su víctima no merece ninguna confianza y que debe vigilarla continuamente (ver Strickland, 1958).

4. A medida que se ejerce el poder y que se siente menos aprecio por el valor de aquellos sobre los que se domina, tiende a establecerse una distancia respecto a ellos cada vez mayor, no sólo social sino incluso psicológica. Los detentadores de poder tienden a buscar a aquellos a quienes pueden considerar como sus iguales, y no a perder el tiempo con personas de menor rango. Ciertamente, el dominio social, el ejercicio del poder se ejerce con tanta mayor facilidad cuanto menos le afecte a uno aquello que le ocurre al dominado, es decir, cuanto menos se sienta lo que le sucede. La distancia social, empezando por la distancia física, y mucho más la distancia emocional, la carencia de todo tipo de empatía, permite así aplicar el poder en una forma sistemática y calculadora, sin sobresaltos de conciencia.

CUADRO 5

PENSAMIENTOS EN EL USO DE LA COERCION

Pensamientos y sentimientos del poderoso	<u>Razones anteriores al uso del poder de coerción</u>				
	Agresión	Seguridad	Auto-estima	Ganancia	Rol
a/Emoción inicial:	Enojo y rabia	Miedo	Envidia	Codicia	Desde irritación hasta enojo (?)
b/Justificación personal:	El me hizo sufrir.	El es peligroso	Tengo que mostrar que soy mejor	Tiene algo que yo quiero.	El no cumple con su rol.
c/Deseo de causar daño:	Sí	Es secundario el deseo de protegerse.	Poco o nada	Poco o nada	Poco o nada
d/Evaluación del otro:	Devaluación de la personalidad, capacidades y carácter del otro.	El miedo agrandará la capacidad del otro de causar daño.	Quizá un reticente respeto.	El otro es visto objetivamente como un objeto despersonalizado.	La percepción varía con el involucramiento en el rol.

(Continúa...)

Pensamientos y sentimientos del poderoso	<u>Razones tras el uso con éxito del poder de coerción</u>				
	Agresión	Seguridad	Auto-estima	Ganancia	RoI
a/Emociones subsiguientes:	Satisfacción	Tranquilidad	Satisfacción	Satisfacción	Desde tranquilidad a depresión (?)
b/Preocupación por el sufrimiento del otro:	Gozo de su dolor y sufrimiento.	Poca o ninguna (?)	Simpatía (?)	Desde desprecio hasta simpatía (?)	Simpatía (?)
c/¿Se siente responsable de sus actos?	Sí	No, el uso de la coerción se atribuye a fuerzas externas. "Tenía que protegerme".	Sí	Sí	No, era su obligación usar la coerción.
d/Auto-estima:	Aumenta	Quizá disminuye.	Aumenta	No cambia (?)	Se deprime

Fuente: Kipnis, 1976, págs. 97 y 99.

5. El último paso en el cambio operado por el ejercicio del poder lo constituye la progresiva tendencia a evaluarse por encima de los demás. Ciertamente, el éxito que obtiene en sus actividades hace sentir al detentador de poder un bienestar y una valoración de sí mismo en cualquier caso superior a la de quienes deben someterse a sus designios. Es un dato bien conocido que, en general, la satisfacción respecto a la cualidad de la propia vida suele estar relacionada con la posesión de bienes y riquezas (ver Eradburn, 1969; Campbell y otros, 1976). Pero, además, quienes tienen poder se suelen convertir en el objeto de alabanzas y todo tipo de atenciones por parte de aquellos a quienes dominan o sobre quienes tienen poder. De esta manera, no sólo el ejercicio del poder les hace experimentar como superiores y mejores que los demás, sino que las gentes bajo su control se encargan de confirmarles en la convicción de su superioridad. No es de extrañar así que, como acertadamente señala Freire (1970), el opresor se sienta el prototipo del ser humano y esté convencido de que todo le es debido por naturaleza; son muchas décadas de poder familiar como para evitar esta magnificación ideologizada de la propia imagen (ver Martín-Baró, 1983, págs. 107-109).

La experiencia de la superioridad, aunque esté basada en el poder que proporciona la posesión de recursos, tiende a personalizarse, es decir, tiende a identificarse con las cualidades de la persona. Así, se termina pensando que se es superior por lo que se es, y no por lo que se tiene. De ahí el culto a la personalidad, tan extendido no sólo entre los dictadores políticos, sino entre la "flor y nata" de las oligarquías criollas latinoamericanas. En última instancia, el ejercicio del poder arrastra un cambio de la moralidad misma en los detentadores: bueno termina siendo aquello que justifica y contribuye a perpetuar su poder, malo aquello que lo cuestiona y lo pone en peligro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adler, Alfred. El carácter neurótico. (Traducción de A. von Ritter-Zandoy y P. F. Valdés.) Buenos Aires: Paidós, 1965. (Originalmente publicado en 1912.)
- Adler, Alfred. Práctica y teoría de la psicología del individuo. (Traducción de Norberto Rodríguez Bustamante.) Buenos Aires: Paidós, 1967. (Originalmente publicado en 1920.)
- Adorno, Theodore W.; Frenkel-Brunswik, Else; Levinson, Daniel J. y Sanford, R. Nevitt. La personalidad autoritaria. (Traducción de Dora y Aída Cymbler.) Buenos Aires: Proyección, 1965. (Originalmente publicado en 1950.)
- Allport, Floyd H. [La hipótesis de la curva J en la conducta conformista.] Journal of Social Psychology, 1934, 5, 141-183.
- Anderson, Ralph E. y Carter, Irl E. [La conducta humana en el ambiente social. Un enfoque de sistemas sociales.] Chicago: Aldine, 1974.
- Anderson, Thomas P. El Salvador 1932. Los sucesos políticos. (Traducción de Juan Mario Castellanos.) Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica: EDUCA, 1976.
- Ansbacher, Heinz L. y Ansbacher, Rowena R. La psicología individual de Alfred Adler. (Traducción de Nuria Cortada de Kohan.) Buenos Aires: Troquel, 1959.
- Ardila, Rubén. Psicología social de la pobreza. En James C. Whittaker (Comp.), La psicología social en el mundo de hoy. México: Trillas, 1979.
- Arendt, Hannah. [Eichmann en Jerusalén. Un informe sobre la trivialidad del mal.] Harmondsworth, Middlesex: Penguin, 1963.
- Argueta, Manlio. Un día en la vida. San Salvador: UCA/ Editores, 1980.
- Armstrong, Robert y Shenk R., Janet. El Salvador: el rostro de la revolución. (Traducción de Joaquín Samayoa.) San Salvador: UCA/Editores, 1983.

- Asch, Solomon E. Psicología social. (Traducción de Elías Mendelievich.) Buenos Aires: EUDEBA, 1964. (Originalmente publicado en 1952.)
- Asch, Solomon E. [Estudios sobre la independencia y el conformismo: I. Una minoría de uno contra una mayoría unánime.] Psychological Monographs, 1956, 70 (todo el No. 416).
- Bachrach, Peter y Baratz, Morton S. [Decisiones y no-decisiones: un marco analítico.] American Political Science Review, 1963, 57, 632-642.
- Banuazizi, Ali y Movahedi, Siamak. [Dinámica interpersonal en una prisión ficticia. Un análisis metodológico.] American Psychologist, 1975, 30, 152-160.
- Barker, Roger G. [Psicología ecológica: conceptos y métodos para el estudio del medio de la conducta humana.] Stanford, Ca.: Stanford University Press, 1968.
- Bass, Bernard M. [Autoritarismo o aquiescencia.] Journal of Abnormal and Social Psychology, 1955, 51, 616-623.
- Becker, Howard S. [Fuera de juego. Estudios sobre la sociología de la desviación.] New York: Free Press, 1963.
- Becker, Howard S. [Introducción.] En Howard S. Becker (Comp.), [La otra cara. Perspectivas sobre la desviación.] New York: Free Press, 1964.
- Beloff, Halla. [Dos formas de conformismo social: aquiescencia y convencionalismo.] Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958, 56, 99-104.
- Berger, Peter y Kellner, Hansfried. [El matrimonio y la construcción de la realidad. Un ejercicio en la microsociología del conocimiento.] En Hans Peter Dreitzel (Comp.), [Sociología reciente.] No. 2. New York: Macmillan, 1970.
- Berger, Peter L. y Luckmann, Thomas. La construcción social de la realidad. (Traducción de Silvia Zuleta.) Buenos Aires: Amorrortu, 1968.
- Bertalanffy, Ludwig von. Teoría general de sistemas: fundamentos, desarrollo y aplicaciones. México: Fondo de Cultura Económica, 1976.

- Bradburn, Norman M. [La estructura del bienestar psicológico.] Chicago: Aldine, 1969.
- Brown, Roger. Psicología social. (Traducción de Francisco González Arámburu y Jesús Morales.) México: Siglo XXI, 1972.
- Cabarrús, Carlos Rafael. Génesis de una revolución. Análisis del surgimiento y desarrollo de la organización campesina en El Salvador. México: Ediciones de la Casa Chata, 1983.
- Campbell, Angus; Converse, Philip, y Rodgers, Willard L. [La calidad de la vida norteamericana: percepciones, evaluaciones y satisfacciones.] New York: Russell Sage Foundations, 1976.
- Cartwright, Dorwin (Comp.), [Estudios sobre el poder social.] Ann Arbor, Mich.: Institute for Social Research, 1959.
- Castro Morán, Mariano. Función política del ejército salvadoreño en el presente siglo. San Salvador: UCA/ Editores, 1984.
- Cloward, Richard C. y Ohlin, Lloyd E. [Delincuencia y oportunidad: una teoría de las bandas delincuentes.] Glencoe, Ill.: Free Press, 1960.
- Cohen, Albert K. [Desviación y control.] Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1966.
- Coward, B. E.; Feagin, J. R., y Williams, J. A. [El debate sobre la cultura de la pobreza: algunos datos adicionales.] Social Problemas, 1974, 21, 621-634.
- Crutchfield, Richard S. [Conformismo y carácter.] American Psychologist, 1955, 10, 191-198.
- Crutchfield, Richard S. [Factores personales y situacionales en la conformidad con la presión grupal.] Acta Psychologica, 1959, 15, 386-388.
- Cuéllar, Oscar. Influencia, poder y dominación: notas sobre el problema del "estatuto teórico" de la noción de poder. En Nicolás Mariscal, Rubén Zamora y Edgar Jiménez (Comps.), La política y el poder. San Salvador: UCA/ Editores, 1979.

- Dahl, Robert A. [El concepto de poder.] Behavioral Science, 1957, 2, 201-215.
- Dahl, Robert A. [¿Quién gobierna?] New Haven: Yale University Press, 1961.
- Davis, Kingsley y Moore, Wilbert E., [Algunos principios de estratificación.] En Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset (Comps.), [Clase, status y poder. La estratificación social en una perspectiva comparativa.] New York: Free Press, 1966. (Artículo originalmente publicado en 1945.)
- Dawe, Alan. [Teorías de la acción social.] En Tom Bottomore y Robert Nisbet (Comps.), [Una historia del análisis sociológico.] New York: Basic Books, 1978.
- Doise, Willem; Deschamps, Jean-Claude y Mugny, Gabriel. Psicología social experimental. Autonomía, diferenciación e integración. (Traducción de Joan Farré i Miró.) Barcelona: Hispano Europea, 1980.
- Durán, Fernando. Cambio de mentalidad. Requisito del desarrollo integral de América Latina. Barcelona: DESAL-Herder, 1978.
- Durkheim, Emile. De la división del trabajo social. Buenos Aires: Schapire, 1937. (Originalmente publicado en 1893.)
- Durkheim, Emile. [El suicidio. Un estudio en sociología.] (Traducción al inglés de John A. Spaulding y George Simpson.) New York: Free Press, 1951. (Originalmente publicado en 1895.)
- Ferrater Mora, José. Diccionario de filosofía. Buenos Aires: Sudamericana, 1965.
- Festinger, Leon. [Una teoría sobre los procesos de comparación social.] Human Relations, 1954, 2, 117-140.
- Festinger, Leon. [Una teoría de la disonancia cognoscitiva.] Stanford, Ca.: Stanford University Press, 1957.
- Festinger, Leon; Pepitone, Albert y Newcomb, Theodore M. [Algunas consecuencias de la desindividuación en un grupo.] Journal of Abnormal and Social Psychology, 1952, 47, 382-389.

- Foucault, Michel. Historia de la sexualidad. 1. La voluntad de saber. (Traducción de Ulises Guiñazú.) Madrid: Siglo XXI, 1980.
- Freire, Paulo. Pedagogía del oprimido. (Traducción de Jorge Mellado.) Montevideo: Tierra Nueva, 1970.
- Freire, Paulo. La educación como práctica de la libertad. Montevideo: Tierra Nueva, 1971.
- French, John R. P. y Raven, Bertram. Las bases del poder social. En Dorwin Cartwright y Alvin Zander (Comps.), Dinámica de grupos. Investigación y teoría. (Traducción de Federico Patán López.) México: Trillas, 1971.
- Fromm, Erich. El miedo a la libertad. (Traducción de Gino Germani.) Buenos Aires: Paidós, 1964. (Originalmente publicado en 1941.)
- Garfinkel, Harold. [Estudios de etnometodología.] Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1967.
- Gergen, Kenneth J. y Gergen, Mary M. [Psicología social.] New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1981.
- Germani, Gino. El concepto de marginalidad. Buenos Aires: Nueva Visión, 1973.
- Giddens, Anthony. [Problemas centrales en teoría social. Acción, estructura y contradicción en el análisis social.] Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1979.
- Goffman, Erving. Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales. (Traducción de María Antonia Oyela de Grant.) Buenos Aires: Amorrortu, 1970.
- Goodwin, L. [¿Quieren trabajar los pobres? Un estudio psicosocial sobre las orientaciones hacia el trabajo.] Washington, D. C.: Brookings Institution, 1972.
- Haas, J. y Shaffir, W. [La profesionalización de los estudiantes de medicina: el desarrollo de la competencia y una fachada de competencia.] Symbolic Interactionism, 1977, 1, 71-88.
- Harth Déneke, Alberto (Comp.), La vivienda popular urbana en El Salvador. 4 volúmenes. San Salvador: Fundación Salvadoreña de Desarrollo y Vivienda Mínima, 1976.

- Haney, Craig y Zimbardo, Philip G. [Los roles sociales y el desempeño de roles: observaciones a partir del estudio sobre prisiones de Stanford.] En Edwin P. Hollander y Raymond G. Hunt (Comps.), [Perspectivas actuales en psicología social.] New York: Oxford University Press, 1976.
- Hayeck, Elizabeth y Sevilla, Manuel. Algunos aspectos de la situación de salud de la población salvadoreña. Documento de trabajo. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales (UCA, San Salvador), 1982. (Mimeo.)
- Herrera Morán, Aída y Martín-Baró, Ignacio. Ley y orden en la vida del mesón. Estudios Centroamericanos, 1978, 360, 803-828.
- Hinkelammert, Franz. Socialdemocracia y democracia cristiana: las reformas y sus limitaciones. En Hugo Assmann (Editor), El juego de los reformismos frente a la revolución en Centroamérica. San José: Departamento Ecueménico de Investigaciones, 1981.
- Hirschi, Travis. [Causas de la delincuencia.] Berkeley: University of California Press, 1969.
- Hoffman, Martin L. [Internalización moral: teoría e investigación en la actualidad.] En Leonard Berkowitz (Comp.), [Avances en la psicología social experimental.] Vol. 10. New York: Academic Press, 1977.
- Hollander, Edwin P. [El conformismo, el status y el crédito idiosincrásico.] Psychological Review, 1958, 65, 117-127.
- Hollander, Edwin P. y Willis, Richard H. Algunos problemas actuales de la psicología del conformismo y el inconformismo. En José Ramón Torregrosa (Comp.), Teoría e investigación en la psicología social actual. Madrid: Instituto de la Opinión Pública, 1974.
- Ibáñez, Tomás. Poder y libertad. Estudio sobre la naturaleza, las modalidades y los mecanismos de las relaciones de poder. Barcelona: Hora, 1982.
- Inkeles, Alex y Smith, David H. [Modernización: cambios individuales en seis países en desarrollo.] Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974.

- Instituto de Investigaciones Económicas. Visión global de la concentración económica en El Salvador. Documento de trabajo. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales (UCA, San Salvador), 1984.
- Jahoda, Marie. [Conformismo e independencia -un análisis psicológico.] Human Relations, 1959, 12, 99-120.
- Jerez, César. El contexto socioeconómico de las decisiones políticas en el proceso de integración centroamericana. Estudios Centroamericanos, 1977, 339-340, 5-32.
- Kahn, Robert L.; Wolfe, D.M.; Quinn, R.P. y Snoek, J. D. [Stress en la organización.] New York: Wiley, 1964.
- Kelman, Herbert C. [Procesos de cambio de opinión.] Public Opinion Quarterly, 1961, 25, 57-78.
- Kelman, Herbert C. La influencia social y los nexos entre el individuo y el sistema social: más sobre los procesos de sumisión, identificación e internalización. En José Ramón Torregrosa (Comp.), Teoría e investigación en la psicología social actual. Madrid: Instituto de la Opinión Pública, 1974.
- Kiesler, Charles A. y Kiesler, Sara B. [Conformismo.] Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1970.
- Kipnis, David. [Los detentadores del poder.] Chicago: The University of Chicago Press, 1976.
- Kirscht, John P. y Dillehay, Ronald C. [Dimensiones del autoritarismo. Una revisión de la investigación y teoría.] University of Kentucky Press, 1967.
- Krech, David; Crutchfield, Richard S. y Ballachey, Egerton L. Psicología social. (Traducción de Alfonso Alvarez Villar.) Madrid: Biblioteca Nueva, 1965.
- Kriesberg, L. [Madres en la pobreza: un estudio de familias sin padre.] Chicago: Aldine, 1970.
- Lapassade, Georges y Lourau, René. Claves de la sociología. (Traducción de José Luis Cano.) Barcelona: Laia, 1974.
- Lasswell, Harold D. [Psicopatología y política.] Chicago: The University of Chicago Press, 1977. (Originalmente publicado en 1930.)

- Lasswell, Harold D. [El poder y la personalidad.] New York: Norton, 1976. (Originalmente publicado en 1948.)
- Lerner, Melvin J. y Simmons, Carolyn H. [Reacción del observador a la "víctima inocente": ¿compasión o rechazo?] Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 4, 203-210.
- Lewin, Kurt. Dinámica de la personalidad. (Traducción de Alfonso Alvarez Villar.) Madrid: Morata, 1969. (Originalmente publicado en 1935.)
- Lewin, Kurt. [La teoría del campo en ciencias sociales.] New York: Harper, 1951.
- Lewis, Oscar. [Cinco familias: estudios de caso mexicanos en la cultura de la pobreza.] New York: Basic Books, 1959.
- Lewis, Oscar. [La cultura de la pobreza.] Scientific American, 1966, 215, 19-25.
- Lewis, Oscar. [La vida: una familia puertorriqueña en la cultura de la pobreza.] New York: Random House, 1966.
- Lewis, Oscar. [La cultura de la pobreza.] En Daniel P. Moynihan (Comp.), [La comprensión de la pobreza: perspectivas desde las ciencias sociales.] New York: Basic Books, 1969.
- Lombroso, Cesare. [El delito: causas y remedios.] Boston: Little, Brown, 1912. (Originalmente publicado en 1876.)
- Lomnitz, Larissa A. Cómo sobreviven los marginados. México: Siglo XXI, 1975.
- López Vallecillos, Italo. Fuerzas sociales y cambio social en El Salvador. Estudios Centroamericanos, 1979, 369-370, 557-590.
- Lukes, S. [El poder: una visión radical.] London: MacMillan, 1974.
- Maddi, Salvatore R. [La búsqueda de sentido.] En Monte M. Page (Comp.), [El Simposio de Nebraska sobre la motivación.] Lincoln: University of Nebraska Press, 1970.

- Martín-Baró, Ignacio. Psicodiagnóstico de América Latina. San Salvador: Departamento de Psicología, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, 1972.
- Martín-Baró, Ignacio. Aspiraciones del pequeño burgués salvadoreño. Estudios Centroamericanos, 1981, 394, 773-788.
- Martín-Baró, Ignacio. Acción e ideología. Psicología social desde Centroamérica. San Salvador: UCA/Editores, 1983.
- Martín-Baró, Ignacio. La sumisión a la autoridad como valor social en El Salvador. Boletín de Psicología (UCA, San Salvador), 1984, 11, 19-26.
- Martínez Peláez, Severo. La patria del criollo. Ensayo de interpretación de la realidad colonial guatemalteca. Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica: EDUCA, 1973.
- Marx, Karl. El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte. En K. Marx y F. Engels, Obras escogidas. Moscú: Progreso, 1969. (Originalmente publicado en 1852.)
- Marx, Karl. Contribución a la crítica de la economía política. En K. Marx y F. Engels, Obras escogidas. Moscú: Progreso, 1969. (Originalmente publicado en 1859.)
- Marx, Karl y Engels, Frederick. Manifiesto del partido comunista. En K. Marx y F. Engels, Obras escogidas. Moscú: Progreso, 1969. (Originalmente publicado en 1848.)
- May, Rollo. [El poder y la inocencia. En busca de las fuentes de la violencia.] New York: Norton, 1972.
- McClelland, David C. [Poder: la experiencia interna.] New York: Irvington, 1975.
- McCord, William y McCord, Joan. [El psicópata: ensayo sobre la mente delincuente.] Litton Educational Pub., 1964.
- Merton, Robert K. [Estructura social y anomia.] En R. K. Merton, [Teoría social y estructura social.] New York: Free Press, 1968. (Originalmente publicado en 1938.)

- Merton, Robert K. [Problemas sociales y teoría sociológica.] En R. K. Merton y Robert Nisbet (Comps.), [Problemas sociales contemporáneos.] New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1971.
- Milgram, Stanley. Obediencia a la autoridad. Un punto de vista experimental. (Traducción de Javier Goitia.) Bilbao: Desclée de Brouwer, 1980.
- Mills, C. Wright. La imaginación sociológica. (Traducción de Florentino M. Torner.) México: Fondo de Cultura Económica, 1961.
- Montgomery, Tommie Sue. [Revolución en El Salvador. Orígenes y evolución.] Boulder, Co.: Westview Press, 1982.
- Morán, Mari Carmen. Un centro de desplazados. Boletín de Psicología (UCA, San Salvador), 1983, 9, 11-16.
- Moscovici, Serge. [Influencia social: conformismo y control social.] En Charlan Nemeth (Comp.), [Psicología social. Integraciones clásicas y contemporáneas.] Chicago: Rand McNally, 1974.
- Moscovici, Serge. Psicología de las minorías activas. (Traducción de M. Olasagasti.) Madrid: Morata, 1981.
- Moscovici, Serge y Faucheux, Claude. [Influencia social, el prejuicio conformista y el estudio de las minorías activas.] En Leonard Berkowitz (Comp.), [Avances en la psicología social experimental.] Vol. 6. New York: Academic Press, 1972.
- Moscovici, Serge y Nemeth, Charlan. [Influencia social II: influencia de la minoría.] En Charlan Nemeth (Comp.), [Psicología social. Integraciones clásicas y contemporáneas.] Chicago: Rand McNally, 1974.
- Mugny, Gabriel. El poder de las minorías. Psicología de la influencia de las minorías e ilustración experimental. (Traducción de Silverio Barriga.) Barcelona: Rol, 1981.
- Murillo Salinas, José Manuel. Los tipos de vivienda predominante en la ciudad de San Salvador y sus alrededores. Estudios Centroamericanos, 1974, 308-309, 379-400.

- Murray, Henry A. [Exploraciones sobre la personalidad: un estudio clínico y experimental de cincuenta hombres en edad universitaria.] New York: Oxford, 1938.
- Parizeau, Alice. Tradiciones, instituciones y hombres. En Denis Szabo, Denis Gagné y Alice Parizeau, El adolescente y la sociedad. (Traducción de J. López.) Barcelona: Herder, 1980.
- Parsons, Talcott. [El sistema social.] New York: Free Press, 1951.
- Parsons, Talcott. La estructura de la acción social. (Traducción de Juan José Caballero y José Castillo Castillo.) Madrid: Guadarrama, 1968.
- Parsons, Talcott. [La evolución de las sociedades.] Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1977.
- Pitch, Tamar. Teoría de la desviación social. (Traducción de Silvia Tabachnik.) México: Nueva Imagen, 1980.
- Poulantzas, Nicos. Las clases sociales. En Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, Las clases sociales en América Latina. México: Siglo XXI, 1973.
- Raven, Bertram H. [La influencia social y el poder.] En Ivan D. Steiner y Martin Fishbein (Comps.), [Estudios actuales en psicología social.] New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965.
- Reckless, Walter C. [El problema del delito.] New York: Appleton-Century-Crofts, 1973.
- Reich, Wilhelm. Análisis del carácter. (Traducción de Luis Fabricant.) Buenos Aires: Paidós, 1965. (Originalmente publicado en 1933.)
- Reich, Wilhelm. La psicología de masas del fascismo. (Traducción de Raimundo Martínez Ruiz.) México: Roca, 1973. (Originalmente publicado en 1933.)
- Rogow, A. A. y Lasswell, Harold D. [Poder, corrupción y rectitud.] Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1963.
- Rokeach, Milton. [La mente abierta y cerrada.] New York: Basic Books, 1960.

- Rotter, Julian B. [Expectativas generalizadas de control de refuerzos interno o externo.] Psychological Monographs, 1966, 80 (todo el No. 609).
- Ryan, William. [La culpa es de la víctima.] New York: Random House, 1976.
- Salgado, Oscar R. La vivienda urbana en El Salvador. Trabajo presentado en el IV Congreso Nacional de Ingeniería. San Salvador, 16 de agosto de 1978.
- Sampson, Ronald V. Igualdad y poder. (Traducción de Mónica Hason.) México: Fondo de Cultura Económica, 1975.
- Sanford, Nevitt. [El enfoque de "La personalidad autoritaria".] En Fred I. Greenstein y Michael Lerner (Comps.), [Un manual de fuentes para el estudio de la personalidad y la política.] Chicago: Markham, 1971.
- Sanford, Nevitt. [La personalidad autoritaria desde la perspectiva contemporánea.] En Jeanne N. Knutson (Comp.), [Manual de psicología política.] San Francisco: Jossey-Bass, 1973.
- Sanford, Nevitt y Comstock, Craig (Comps.), [Las sanciones del mal.] San Francisco: Jossey-Bass, 1971.
- Schachter, Stanley. [Psicología de la afiliación.] Stanford: Stanford University Press, 1959.
- Seligman, Martin E. P. [El desamparo: depresión, desarrollo y muerte.] San Francisco: W. H. Freeman, 1975.
- Seminario Permanente del Departamento de Economía de la UCA. El origen estructural de la actual crisis. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales (UCA, San Salvador), 1983, 1, 22-29.
- Sherif, Muzafer. [Psicología de las normas sociales.] New York: Harper & Row, 1936.
- Sherif, Muzafer y Sherif, Carolyn W. Psicología social. (Traducción de Rubén Ardila y Gerardo Marín.) México: Harla, 1975.
- Shibutani, Tamotsu. Sociedad y personalidad. Una aproximación interaccionista a la psicología social. (Traducción de Carlos Eduardo Saltzmann.) Buenos Aires: Paidós, 1971. (Originalmente publicado en 1961.)

- Silva Fuenzalida, Ismael. Marginalidad, transición y conflicto social en América Latina. Barcelona: Herder, 1972.
- Sotelo, Ignacio. Sociología de América Latina. Estructuras y problemas. Madrid: Tecnos, 1975.
- Spencer, Herbert. [Sobre la evolución social.] Chicago: The University of Chicago Press, 1972.
- Strauss, Anselm L.; Schatzman, Leonard; Ehrlich, Danuta; Bucher, Rue, y Sabshin, Melvin. [El hospital y su orden negociado.] En Eliot Friedson (Comp.), [El hospital en la sociedad moderna.] New York: Free Press, 1963.
- Strauss, Anselm L. [Negociaciones: variedades, contextos, procesos y orden social.] San Francisco: Jossey-Bass, 1978.
- Strickland, Lloyd H. [Vigilancia y confianza.] Journal of Personality, 1958, 26, 201-215.
- Stryker, Sheldon. [El interaccionismo simbólico: una versión socioestructural.] Menlo Park, Ca.: Benjamin/Cummings, 1980.
- Stryker, Sheldon. [El interaccionismo simbólico: temas y variaciones.] En Morris Rosenberg y Ralph H. Turner (Comps.), [Psicología social. Perspectivas sociológicas.] New York: Basic Books, 1981.
- Stryker, Sheldon. Tendencias teóricas de la psicología social: hacia una psicología social interdisciplinar. En José Ramón Torregrosa y Bernabé Sarabia (Comps.), Perspectivas y contextos de la psicología social. Barcelona: Hispano Europea, 1983.
- Sutherland, Edwin H. y Cressey, Donald. [Criminología.] Philadelphia: Lippincott, 1974.
- Thio, Alex. [La conducta desviada.] Boston: Houghton Mifflin Company, 1978.
- Toby, Jackson. [La teoría de la evolución societal de Parsons.] En Talcott Parsons, [La evolución de las sociedades.] Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1977.

- Torres, Carlos B. La desigualdad en el consumo en la sociedad salvadoreña. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales (UCA, San Salvador), 1983, 6, 264-277.
- Valentine, Charles. La cultura de la pobreza. (Traducción de L. Wolfson.) Buenos Aires: Amorrortu, 1972.
- Vekemans, Roger y Silva Fuenzalida, Ismael. El concepto de marginalidad. En DESAL, Marginalidad en América Latina. Un ensayo de diagnóstico. Barcelona: Herder, 1969.
- Weber, Max. Economía y sociedad. (Traducción de José Medina Echavarría, Juan Roura Farella, Eduardo García Máynez, Eugenio Imaz y José Ferrater Mora.) México: Fondo de Cultura Económica, 1964. (Originalmente publicado en 1925.)
- Webre, Stephen. [José Napoleón Duarte y el Partido Demócrata Cristiano en la política salvadoreña, 1960-1972.] Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1979.
- Willis, Richard H. [Dos dimensiones del conformismo-no-conformismo.] Sociometry, 1963, 26, 499-513.
- Willis, Richard H. [Conformismo, independencia y anticonformismo.] Human Relations, 1965, 18, 373-388.
- Willis, Richard H. y Hollander, Edwin P. [Un estudio experimental de tres tipos de respuesta en las situaciones de influencia social.] Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 69, 150-156.
- Worsley, Peter. Introducción a la sociología. (Traducción de Javier Francisco Morales Domínguez.) Madrid: Ed. del Castillo, 1979.
- Wright, Erik Olin. [La estructura de clase y la determinación del ingreso.] New York: Academic Press, 1979.
- Wrightsmann, Lawrence S. [La psicología social en la década de los setenta.] Edición breve. Monterey, Ca.: Brooks/Cole, 1973.
- Zimbardo, Philip G. [La opción humana: individuación, razón y orden frente a desindividuación, impulso y caos.] En William Arnold y David Levine (Comps.), [El Simposio de Nebraska sobre la motivación, 1969.] Lincoln: University of Nebraska Press, 1970.

- Zimbardo, Philip G. [Patología del encarcelamiento.] En Daniel Krebs (Comp.), [Lecturas de psicología social: perspectivas contemporáneas.] New York: Harper & Row, 1976.
- Zimbardo, Philip G.; Haney, Craig; Banks, W. Curt y Jaffe, Dave. [La mente es un tremendo carcelero: una prisión pirandelliana.] The New York Times Magazine, 8 de abril de 1973, págs. 38-60.

Una de las formas más comunes de entender la relación entre individuo y sociedad es la de la "ley y orden", que sirve como justificación ideológica para la represión de toda disidencia política y social. Pero, ¿qué significan esa ley y orden? ¿Es el ordenamiento social el producto de un contrato colectivo o es, más bien, el resultado del dominio de una clase social sobre otras?

La psicología social imperante ha eludido con frecuencia estos temas, que remite a la sociología. Sin embargo, mal se pueden entender los condicionamientos sociales de la acción humana si no se examinan las estructuras que norman el quehacer cotidiano o las instituciones que se imponen a las personas como hábitos. De ahí la importancia de analizar ideológicamente esa cotidianidad y ponerla a la luz de su origen histórico y de su sentido estructural.

Desde esa perspectiva, aparece el papel crucial que desempeña el poder, entendido no como un objeto que se acumula y reparte, sino como un diferencial de recursos que aparece en toda relación humana. Pero el poder tiende a esconderse y aun a negarse a sí mismo en su actuación, convirtiendo sus efectos en requisitos naturales o en exigencias razonables de los procesos. Desmontar estas articulaciones ideológicas es una tarea ineludible de la psicología social si quiere ser científica y un aporte urgente si quiere ser útil al futuro de nuestros pueblos.