

Unidad 3

- Estudios sobre Tipos de Influencia

- 3.1 Influyentes locales e influyentes cosmopolitas
- 3.2 Conversión de una investigación aplicada en una investigación teórica
- 3.3 Dos etapas del análisis cualitativo de influyentes
- 3.4 Estructuras de relaciones sociales
- 3.5 Caminos hacia la influencia interpersonal
- 3.6 Situación social en acción: influencia interpersonal
- 3.7 La conducta de los influyentes con las comunicaciones
- 3.8 Tipos de valoraciones recíprocas
- 3.9 El influyente y el influido
- 3.10 Esferas de influencia: monomórficos y polimórficos
- 3.11 El concepto provisional de influencia interpersonal

ESTUDIOS SOBRE TIPOS DE INFLUENCIA

I. TIPOS DE INFLUENCIA: INFLUYENTES LOCALES E INFLUYENTES COSMOPOLITAS

ÉSTE es un estudio exploratorio enfocado sobre el lugar que ocupan las comunicaciones para las masas en los tipos de influencia interpersonal. Basado sobre todo en entrevistas con ochenta y seis hombres y mujeres de diferentes estratos sociales y económicos de "Rovere", población de 11 mil habitantes sobre la costa oriental, es esencialmente un estudio de casos y no un análisis estadístico¹ de los tipos de influencia. El propósito sustantivo inicial de este estudio piloto fue cuádruple: 1) identificar tipos de personas consideradas como influyentes en diversos grados por sus compañeros; 2) relacionar los tipos de conducta en las comunicaciones con sus papeles como personas influyentes; 3) descubrir pistas para los principales caminos por los que llegan a adquirir influencia; y 4) formular hipótesis para un estudio más sistemático de la acción de la influencia interpersonal en la comunidad local.

El cuerpo de esta información está dedicado a un análisis de tipos básicamente diferentes de personas influyentes: tipos que llamaremos "local" y "cosmopolita". Pero antes de dedicarnos a esos materiales sustantivos, puede ser de algún interés echar una breve ojeada a dos rodeos de procedimiento y de método dados en el camino. Se dio el primer rodeo cuando una investigación aplicada de sociología, dedicada originariamente a un problema práctico delimitado, dio origen a interpretaciones teóricas que inesperadamente surgieron en el proceso de la investigación. Aunque el estudio piloto fue emprendido al comienzo para averiguar las funciones desempeñadas por una revista nacional de noticias para diferentes tipos de lectores —problema de la sociología de las comunicaciones para las masas— no tardó en reorientarse a consecuencia de las impresiones y los resultados iniciales. Porque pareció que la revista era utilizada de maneras señaladamente distintas por individuos que ejercían diferentes grados de influencia interpersonal en su comunidad.

Al rastrear rápidamente nuestros pasos en el segundo rodeo, encontraremos el obstáculo que nos obligó a inventar procedimientos diferentes para analizar los mismos datos cualitativos. El hecho cierto es que nuestro análisis inicial era completamente improductivo. Con la aparición de los conceptos de *influyentes* locales y cosmopolitas, los "mismos" datos cualitativos llevaron a resultados productivos que después se prestaron a ser elaborados. Tras esta breve revisión de procedimiento de los dos aspectos de nuestro análisis cualitativo, estaremos mejor preparados para estimar la cantidad sustantiva de influyentes locales y cosmopolitas.

¹ Aunque de vez en cuando se citan cifras que resumen los materiales de nuestro estudio de casos, son meramente heurísticas, no demostrativas. Sirven sólo para indicar las fuentes de hipótesis interpretativas que esperan investigación detallada y sistemática.

CONVERSIÓN DE UNA INVESTIGACIÓN APLICADA EN UNA
INVESTIGACIÓN TEÓRICA

El problema práctico que dio origen a esta investigación era bastante claro.² El departamento de investigaciones de una revista nacional de noticias quiso averiguar cómo podían localizarse las zonas de influencia personal en una localidad. Además, ¿cuáles eran las características, incluida la lectura de revistas, de las personas influyentes? ¿Llegaba esta revista a las personas "claves" de las redes de relaciones personales? Y fuera de ello lo que fuere, ¿cómo usaban, clasificando este uso por tipos, esta revista las personas influyentes en comparación con los demás lectores?

Una vez formulado el problema práctico, condujo inmediatamente a enfocar la atención sobre la creación de *métodos de identificación de personas* con diferentes grados de influencia interpersonal. Evidentemente, no podía determinarse si los lectores de esta revista ilustrada están o no comprendidos fuera de toda proporción en los que pueden llamarse "influyentes", a menos que se dispusiera de procedimientos para localizar e identificar a estas personas. Además, el hecho mismo de que se iniciara una investigación para tratar este problema indicaba que algunos indicios admisibles de influencia eran considerados insuficientes por el cliente. Los indicios manifiestos de influencia, como la ocupación, el ingreso, las propiedades y las afiliaciones a organizaciones de los lectores, se encontraban en el archivo de la revista o eran fáciles de obtener mediante una encuesta entre los lectores. Una investigación encaminada a crear indicadores más eficaces de influencia quedó asentada sobre la hipótesis de que, aunque las personas de alta "posición social" pueden ejercer una influencia interpersonal relativamente grande, la situación social no es un indicador adecuado. Algunos individuos de alta posición aparentemente ejercen poca influencia interpersonal, y algunos de baja posición tienen una influencia interpersonal considerable. Se necesitaban nuevas investigaciones cualitativas para encontrar índices más directos de influencia interpersonal.

Pero, como no es raro el caso, se supuso que el problema había sido adecuadamente enunciado al principio. ¿Se cuentan entre los lectores de esta revista en número desproporcionado individuos de influencia y, en cualquier caso,

² Es tentador desarrollar la digresión que esto sugiere. A la mayor parte de los clientes, si no a todos, probablemente les interesaba aprender más acerca de los tipos de influencia interpersonal porque el "tema de ejercer influencia" podía ayudarles a vender anuncios. (Frank Stewart registra 43 revistas ilustradas nacionales que emplean como "temas de número una variación sobre la idea de que sus lectores son personas que tienen influencia".) Este objetivo práctico se fusionó con la existencia de un departamento de investigaciones para sugerir la necesidad de estudiar este campo. Y, como veremos, una vez iniciada la investigación, sus objetivos se diversificaron, diseminándose en subproblemas sólo remotamente relacionados con los objetivos originarios. Las funciones de la investigación aplicada respecto de la teoría pertinente necesitaban ser sistemáticamente exploradas; algunos de los comienzos se exponen en el capítulo III de este volumen.

usan los influyentes la revista de manera diferente que los demás lectores? En realidad, ésta era una *especificación prematura* del problema, como advertimos cuando el estudio piloto ya estaba en marcha hacia algún tiempo. Porque, como descubrimos, no es tanto cuestión de identificar a los *influyentes* (y el uso que hacen de la revista) como de descubrir *tipos de influyentes* (y las diferencias asociadas en su orientación hacia las revistas ilustradas como agencias de información concernientes a la sociedad en general más bien que a su propia comunidad local).

El mayor cambio en este estudio tuvo lugar, como veremos, al reconocer que el *problema práctico había sido excesivamente especificado* en su formulación inicial. Esa especificación excesiva apartó durante algún tiempo nuestra atención de otras posibilidades importantes de la investigación. Sólo cuando fue formulado de nuevo el problema inicial, cuando la investigación en busca de medios para identificar a los influyentes se convirtió en una investigación de tipos de influyentes que probablemente diferirían en su conducta respecto de las comunicaciones, la investigación fue productiva tanto en sus dimensiones aplicadas como en sus dimensiones teóricas. Sólo entonces los datos, no previamente asimilables por nuestro sistema interpretativo "entraron en su sitio". Sólo entonces pudimos nosotros explicar datos de observación diversos y previamente desconectados mediante un número limitado de conceptos y proposiciones.

Como veremos en la parte central de esta información, fue necesaria una nueva formulación del problema para que estuviésemos en situación de avanzar hacia los objetivos así aplicados como teóricos de la investigación.

Dos etapas del análisis cualitativo de influyentes

Prosiguiendo la reformulación del problema, nos interesamos por encontrar procedimientos, aunque fuesen toscos, para permitir a los informantes señalar a individuos (aparte de su familia inmediata) que ejercían "influencia" importante sobre ellos en el curso de la interacción social.³ No nos interesábamos por la influencia ejercida indirectamente mediante decisiones importantes en el orden político, de mercado o de otro carácter administrativo que afectan a gran número de individuos.⁴ En entrevistas prolongadas, los informantes eran llevados a mencionar personas a quienes se dirigían en busca

³ Nada se dirá en este trabajo de los procedimientos ideados de manera preliminar para la identificación de personas que ejercían diferentes grados de influencia interpersonal. Para información sobre esos procedimientos adaptados en una investigación posterior véase "A sociometric study of influence in Southtown", por Frank A. Stewart, en *Sociometry*, 1947, 10, 11-31. La metodología requerida había sido notablemente desarrollada en una investigación sobre influencia en una comunidad del Medio Oeste realizada por el Departamento de Investigaciones Sociales Aplicadas de la Columbia University: *Personal Influence*, por Katz y P. F. Lazarsfeld (Glencoe, Illinois, The Free Press, 1955).

⁴ Para un breve estudio del concepto de influencia interpersonal provisionalmente enplegado en este estudio exploratorio, véase la Adición al final de este capítulo.

de ayuda o de consejo en relación con diferentes tipos de decisiones personales (decisiones que iban desde la elección de trabajo y de planes educativos para ellos y para sus hijos hasta la selección de libros, juegos o mobiliario). Se invitaba, además, a los informantes a señalar a las personas que, por lo que ellos sabían, eran generalmente solicitadas en busca de consejo en las diferentes esferas. Estas tentativas de identificación de individuos que ejercían influencia interpersonal estaban enlazadas, desde luego, con razones formuladas por los informantes para señalar aquellos individuos y no otros.

En el curso de las entrevistas, nuestros ochenta y seis informantes llegaron a mencionar un total de 379 personas que, en un respecto o en otro, decían que habían ejercido influencia sobre ellos en una situación concreta que implicaba la adopción de decisiones. Algunas personas aparecían repetidamente en esta encuesta. (Hubo 1 043 "menciones" referentes a 379 personas, algunas de las cuales se mencionaban en treinta o más ocasiones.) De las 379 personas, cincuenta y siete, o sea el 15% se mencionaban cuatro o más veces, y esto lo tomamos provisionalmente como criterio de acción de la capacidad de ejercer influencia. Como veremos en seguida, este criterio, absolutamente de tanteo y arbitrario, nos permitió identificar casos en que podíamos examinar el funcionamiento de la influencia interpersonal. Treinta de las personas influyentes fueron entrevistadas después respecto de su propia valoración e imagen de su influencia, valoraciones de la influencia ejercida por otros sobre ellos, situaciones en que ellos ejercieron influencia, su conducta respecto de las comunicaciones, y cosas análogas. Todo esto formaba los datos para el análisis.

No es éste el lugar de exponer en detalle la primera fase, más bien improductiva, de nuestro análisis de la conducta de los influyentes respecto de las comunicaciones. Pero examinando brevemente cómo y por qué esto dio origen a un tipo diferente de análisis, algo puede ganarse para la *codificación* de métodos de análisis cualitativo.⁵ Diremos sólo lo suficiente para indicar cómo los datos ejercían presión sobre el investigador para modificar sucesivamente su concepto de manera que, refundiendo los datos en relación con los nuevos conceptos, apareció un conjunto de uniformidades sugestivas en vez de la masa de datos previamente revueltos.

⁵ Esta parte de nuestra exposición es, pues, una oferta para la fraternidad sociológica en la práctica de incorporar a las publicaciones una reseña detallada de los modos como se hizo *en realidad* el análisis cualitativo. Sólo cuando se disponga de un volumen considerable de esas reseñas será posible *codificar* métodos de análisis cualitativo con algo de la claridad con que fueron expresados los métodos cuantitativos. La presente exposición sufre por la supresión de materiales concretos que ilustren los cambios sucesivos en las categorías de análisis; los pocos detalles consignados aquí proceden de una monografía más extensa que está en el archivo del Departamento de Investigaciones Sociales Aplicadas. Pero esto puede ser suficiente para subrayar la necesidad de exposiciones cada vez más detalladas de análisis cualitativos en sociología que registren no sólo el *producto final* sino también los sucesivos pasos dados para llegar a ese producto. En opinión del Departamento, hay que desear fervorosamente esta codificación tanto para la *recolección* como para el *análisis* de datos sociológicos cualitativos.

En la que ahora sabemos que fue la primera fase relativamente estéril de nuestro análisis, no sólo distinguimos los individuos influyentes de los demás, sino que llegamos a distinguir a los influyentes por su posición dinámica en la *estructura local de influencia*. Así, se hicieron diferenciaciones entre el influyente actual (que ocupa una posición supuestamente estable), el influyente en menguante (que pasó el cenit, ahora móvil descendente) y el influyente latente (que posee los *atributos* objetivos del influyente pero no los explota para ejercer influencia). Los no influyentes a su vez fueron divididos en los individuos de filas (con un campo limitado de contactos sociales en los que son típicamente los receptores y no los dispensadores de consejo) y los aislados (cortados en gran parte de contactos sociales).

Esta clasificación resultó lógicamente impecable, empíricamente aplicable y virtualmente estéril. Es seguro que nuestros datos podían ordenarse con facilidad en esas categorías; pero esto daba pocas uniformidades bien definidas de conducta respecto de las comunicaciones o de otros tipos de conducta. En suma, las distinciones eran válidas, pero relativamente infructuosas para nuestros propósitos. Sin embargo, como, según observó en una ocasión L. J. Henderson, "casi cualquier clasificación vale más que ninguna", esto condujo a algunas pistas diseminadas concernientes a las funciones de las revistas y otras comunicaciones para los que ocupan diferentes posiciones en la estructura de influencia. Así, encontraremos que algunos influyentes usan característicamente las revistas no tanto para su propia clarificación como para la clarificación de otros que les buscan en petición de orientación y guía. También pareció caro que las funciones de la revista difieren grandemente para el lector común y el lector influyente. Para el uno, desempeña en gran parte una función privada; para el otro, una función pública. Para el lector común, la información que encuentra en la revista es una *mercancía para consumo personal*, ampliando su *propio* concepto al mundo de los acontecimientos públicos, mientras que para el influyente es una *mercancía para cambio*, para ser comerciada en busca de un nuevo aumento de prestigio, por permitirle actuar como intérprete de asuntos nacionales e internacionales. Le ayuda a ser un líder de la opinión.

Pero en el mejor caso, esta primera clasificación dio por resultado una confusión de impresiones sueltas no estrechamente relacionadas entre sí. No nos permitía explicar las diferentes conductas de los influyentes. Algo más de la mitad de los influyentes leía revistas, por ejemplo, pero nuestra clasificación no daba una pista sistemática en cuanto a por qué los otros no lo hacían. La esterilidad de esta fase de nuestro análisis *motivó la busca* de nuevos conceptos eficaces, pero hubo una serie de observaciones que salieron incidentalmente en el curso del análisis que dirigieron la atención hacia los *verdaderos conceptos* con que llegamos a operar.

Sobre todas esas cosas, un *hecho* estratégico dio forma a la segunda fase del análisis. Las entrevistas con influyentes se habían centrado sobre sus relaciones *dentro* de la población. Pero, en respuesta a la misma serie de preguntas, algunos influyentes se expresaron sólo en relación con la situación

local en Rovere, mientras que otros se las arreglaron para incorporar referencias frecuentes a materias muy lejanas a los alcances de Rovere. Una cuestión concerniente al efecto de la guerra sobre la economía de Rovere suscitaría en un caso una respuesta que trataría exclusivamente de problemas de la población, y en el otro observaciones sobre la economía nacional o el comercio internacional. Fue esta tipificación característica de las respuestas dentro de un sistema de referencia peculiarmente local o más extenso —tipificación que quizá pudo haber sido prevista pero que no lo fue— la que llevó a la concepción de dos tipos principales de influyentes: los “locales” y los “cosmopolitas”.

Mientras la primera clasificación trató de fases en el ciclo de la influencia personal, la segunda se relacionaba con la *orientación*⁶ de los influyentes hacia estructuras sociales locales y más grandes. La una giraba en torno de la posición dentro de la estructura de influencia; la otra en torno de las bases para la influencia y los modos en que esa influencia se ejercía.

Con la aparición de los conceptos de influyentes locales y cosmopolitas salieron a luz inmediatamente numerosas uniformidades nuevas. Los “mismos” materiales revestían nuevas implicaciones al ser re-examinados y re-analizados de acuerdo con esos conceptos. Hechos que no encontraban lugar adecuado en el primer análisis se hacían no sólo relevantes sino críticos en el segundo. Así, los diferentes tipos de carreras de los influyentes —si se desarrollaron en gran parte en Rovere o si fueron fomentadas en Rovere después de haberse iniciado en otra parte— llegaron a ser partes integrantes del segundo análisis, mientras que en el primero habían sido datos “interesantes” pero no incorporados a él. Materias aparentemente diversas como la movilidad geográfica, la participación en redes de relaciones personales y en organizaciones voluntarias, la traslación de potenciales de influencia a operaciones de influencia, las normas de conducta respecto de las comunicaciones: se vio que todas ellas eran expresiones de las orientaciones principales hacia la comunidad local: orientaciones que iban desde el interés virtualmente exclusivo por la zona local hasta un interés fundamental por el gran mundo exterior.

En este prelude al cuerpo principal de la exposición, hemos señalado, pues, dos materias de interés de procedimiento y de interés metodológico. Hemos visto en primer lugar que una investigación social aplicada, enfocada originariamente sobre un objetivo severamente limitado, dio origen a una investigación más extensa relacionada con una teoría sociológica de tipos de influencia interpersonal. Y, en segundo lugar, hemos revisado brevemente las circunstancias que presionan para la modificación de los conceptos cualita-

⁶ Es necesaria una palabra de explicación de este concepto de “orientación”. La orientación social difiere del papel social. El papel se refiere al modo como son puestos en práctica los derechos y deberes inherentes a una posición social; la orientación, como aquí se la concibe, se refiere al tema subyacente en el complejo de papeles sociales desempeñados por un individuo. En el tema (tácito o explícito) lo que encuentra expresión en cada uno de los complejos de papeles sociales en que está envuelto el individuo.

tivos, con la subsiguiente reordenación de hechos discretos en tipos y uniformidades coherentes. Con esta breve introducción, estamos preparados para dar cuenta sustantiva de dos tipos básicamente diferentes de influyentes y sus respectivas normas de conducta con las comunicaciones.

TIPOS DE INFLUYENTES: EL LOCAL Y EL COSMOPOLITA

Los vocablos “local” y “cosmopolita”⁷ no se refieren, naturalmente, a las regiones en que se ejerce influencia interpersonal. Los dos tipos de influyentes son eficaces casi exclusivamente dentro de la comunidad local. Rovere tiene pocos residentes que tengan seguidores extraños a aquella comunidad.*

El principal criterio para distinguir a los dos influyentes se encuentra en su *orientación* hacia Rovere. El individuo localista limita en gran parte sus intereses a esta comunidad. Rovere es esencialmente su mundo. Dedicar pocos pensamientos o energía a la Gran Sociedad y se preocupa por los problemas locales, con exclusión virtual de la escena nacional e internacional. Es, estrictamente hablando, parroquial.

Lo contrario ocurre con el tipo cosmopolita. Tiene algún interés por Rovere y tiene, naturalmente, que mantener un mínimo de relaciones dentro de la comunidad, ya que él, también, ejerce influencia allí. Pero también está orientado de manera importante hacia el mundo exterior a Rovere y se considera a sí mismo parte integrante de aquel mundo. Reside en Rovere pero vive en la Gran Sociedad. Si el tipo localista es parroquial, el cosmopolita es ecuménico.

De los treinta influyentes entrevistados por extenso, catorce fueron estima-

⁷ Después de identificados los dos tipos de influyentes, estas palabras fueron tomadas de Carle C. Zimmerman, que las usa para traducir la famosa distinción de Toennies entre *Gemeinschaft* (localista) y *Gesellschaft* (cosmopolita). El lector con información sociológica reconocerá esencialmente la misma distinción, aunque con diferentes terminologías, en los escritos de Simmel, Cooley, Weber, Durkheim, entre otros muchos. Aunque estos vocablos se han usado comúnmente para referirse a tipos de organización social y de relaciones sociales, aquí se aplican a materiales empíricos sobre tipos de personas influyentes. Cf. *Fundamental Concepts of Sociology* (Nueva York, 1940), traducción hecha por C. P. Loomis del clásico libro de Ferdinand Toennies *Gemeinschaft und Gesellschaft*, y un artículo posterior sumamente importante con el mismo título. Véase también *The Changing Community*, por Carle C. Zimmerman (Nueva York y Londres, Harper and Brothers, 1938), en especial 80 ss. Para un resumen compacto de conceptos análogos en la literatura sociológica, véase *Systematic Sociology*, por Leopold von Wiese y Howard Becker (Nueva York, John Wiley and Sons, 1932), en especial 223-26 n.

* El concepto de influyentes fue tomado de un estudio de la estructura de influencia de un suburbio que alberga individuos de reputación e influencia nacionales. Como dicen los autores, “no es sorprendente, pues, que las características personales de los ‘influyentes’ difieran de las del influyente cosmopolita de baja categoría de Rovere”. “Interest and influence in foreign affairs”, por Kenneth P. Adler y Davis Bobrow, en *Public Opinion Quarterly*, 1956, 20, 89-101. Véase también *Power Structure: A Study of Decision-Makers*, por Floyd Hunter (Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953).

dos independientemente por tres analistas⁸ como "cosmopolitas" a base de materiales del caso que presentaban su orientación hacia la comunidad de Rovere, y dieciséis como "locales".

Estas orientaciones encuentran expresión característica en diversidad de circunstancias. Por ejemplo, los influyentes fueron incitados a declarar su punto de vista por la pregunta semi-proyectiva: "¿Le preocupan mucho las noticias?" (Era el otoño de 1943, en que "las noticias" equivalía para la mayor parte a noticias sobre la guerra.) Las respuestas, típicamente extensas, se prestaron fácilmente a ser clasificadas en relación con los principales focos de interés de los influyentes. Un grupo de comentarios se enfocó sobre problemas de orden nacional e internacional. Manifestaban interés por las dificultades que acompañarían al surgimiento de un mundo estable después de la guerra; hablaban extensamente del problema de constituir una organización internacional para asegurar la paz, y de cosas análogas. El segundo grupo de comentarios se refería a las noticias de la guerra casi por completo en relación con lo que ellas implicaban personalmente para los entrevistados o para sus amigos de Rovere. Aprovechaban una pregunta sobre "las noticias" como una ocasión para pasar revista a la corriente inmediata de problemas que la guerra había llevado a la población.

Al clasificar a los influyentes en esas dos categorías, encontramos que doce de los catorce⁹ cosmopolitas contestaron típicamente dentro de la urdimbre de los problemas internacionales y nacionales, mientras que únicamente cuatro de los dieciséis locales hablaron en ese sentido. Cada tipo de influyente escogió en forma distintiva elementos diferentes de la corriente de los acontecimientos. Una pregunta vagamente formulada permitió a cada uno proyectar sus orientaciones básicas en las respuestas.

Todas las demás diferencias entre los influyentes locales y los cosmopolitas arrancan de esta diferencia de orientación básica.¹⁰ Los perfiles de grupo indicaban la tendencia de los influyentes locales a dedicarse al localismo; tal

⁸ Esta coincidencia completa de las estimaciones difícilmente podía esperarse en una muestra más numerosa. Pero los síndromes cosmopolita y local estaban tan claramente definidos para este puñado de casos, que hubo poca duda acerca del "diagnóstico". Una investigación completa encontraría criterios más formales de acuerdo con los lineamientos implícitos en el siguiente estudio, y, en consecuencia, descubriría un tipo intermedio que no se aproximaría al polo local ni al polo cosmopolita.

⁹ Debemos repetir que las cifras citadas en este punto, como en todo el estudio, no deben tomarse como representativas de una población matriz. Se citan únicamente para ilustrar el propósito heurístico al que sirvieron sugiriendo pistas para el funcionamiento de diferentes tipos de influencia interpersonal. Como suele ocurrir tan frecuentemente con los resúmenes cuantitativos de estudios de casos, las cifras no confirman interpretaciones, sino que sólo sugieren interpretaciones. A su vez, las interpretaciones de tanteo suministran un punto de partida para proyectar estudios cuantitativos basados sobre muestras adecuadas, como en Katz y Lazarsfeld, *op. cit.*

¹⁰ No se dice nada aquí de los *determinantes* objetivos de las diferencias de orientación. Descubrir esos determinantes es una tarea adicional y claramente importante que no se intenta en el presente estudio.

vez han vivido en Rovere durante más tiempo, están profundamente interesados en conocer a mucha gente de la población, no desean salir de ésta, quizá se interesan más en la política local, etc. Estos renglones o conceptos, que indican gran disparidad entre los dos tipos de influyentes, son lo que principalmente nos interesa en las secciones siguientes. Allí veremos que la diferencia de orientación básica está ligada con diversidad de otras diferencias: 1) en las estructuras de las relaciones sociales en que participa cada tipo; 2) en los caminos por los que llegaron a su posición presente en la estructura de influencia; 3) en la utilización de su situación presente para ejercer influencia interpersonal; y 4) en su conducta respecto de las comunicaciones.

ESTRUCTURAS DE RELACIONES SOCIALES

Raíces en la comunidad

Los influyentes locales y cosmopolitas difieren bastante marcadamente en su vinculación a Rovere. Los influyentes locales son grandes patriotas locales y la idea de dejar a Rovere parece ocurrírseles pocas veces. Como dijo uno de ellos a tientas:

Rovere es la población más grande del mundo. Tiene algo que no hay en ninguna otra parte del mundo, aunque no puedo decir exactamente lo que es.

Cuando se les preguntó directamente si habían "pensado alguna vez irse de Rovere", trece de los dieciséis influyentes locales replicaron enfáticamente que nunca habían pensado en ella, y los otros tres manifestaron una fuerte preferencia por permanecer allí, aunque creían que lo harían en determinadas condiciones. Ninguno creía que se sentiría igualmente satisfecho de la vida en cualquiera otra comunidad. No así los cosmopolitas. Sólo tres de ellos declararon estar vinculados a Rovere para toda la vida. Cuatro expresaron su inclinación presente a vivir en otra parte, y los siete restantes se decidirían a irse en determinadas condiciones. Respuestas de los cosmopolitas como las siguientes no se encuentran entre los locales:

Varias veces estuve a punto de irme para dedicarme a otros trabajos.

Sólo espero que mi hijo se haga cargo de mi clientela para irme a California.

Estas diferencias básicas de actitud hacia Rovere están enlazadas con los diferentes cursos de las experiencias de los influyentes locales y cosmopolitas. Los cosmopolitas fueron más móviles. Los locales fueron, típicamente, nacidos en Rovere o en la vecindad inmediata. Mientras que 14 de los 16 locales habían vivido en Rovere durante más de veinticinco años, esto ocurría con menos de la mitad de los cosmopolitas. Los cosmopolitas son típicamente recién llegados que vivieron en una sucesión de comunidades de diferentes partes del país.

Y esto no parece ser resultado de diferencias en la composición por edad de los grupos local y cosmopolita. Ciertamente, es más probable que los cosmopolitas sean más jóvenes que los influyentes locales. Pero para los de más de cuarenta y cinco años, los cosmopolitas parecen ser relativamente recién llegados, y los locales nacidos y criados en Rovere.

De los materiales de los casos podemos inferir las bases de la marcada vinculación a Rovere característica de los influyentes locales. En el proceso de llegar a distinguirse, los influyentes se *adaptaron completamente a la comunidad* y dudan de la posibilidad de que les fuese tan bien en otra parte. Desde la altura de sus setenta años, un juez local manifiesta su sensación de estar plenamente incorporado a la comunidad:

No piensan salir de Rovere. La gente aquí es muy buena, muy cordial. Me quieren y doy gracias a Dios por el sentimiento de que la gente de Rovere confía en mí y me mira como su guía y su líder.

Así, el fuerte sentimiento de identificación con Rovere entre los influyentes locales está vinculado con sus orígenes y sus carreras típicamente locales en esta comunidad. Están hondamente arraigados en Rovere tanto desde el punto de vista económico como sentimental.

Por lo que respecta a la vinculación con Rovere, los cosmopolitas difieren de los locales de hecho en todos los aspectos. No sólo son relativos recién llegados; no se sienten arraigados en la población. Habiendo vivido, característicamente, en otra parte, creen que Rovere, "una población bastante agradable", no es más que una entre muchas. También saben, por experiencia real, que pueden avanzar en sus carreras en otras comunidades. Por consiguiente, no piensan que Rovere abarque los límites extremos de una existencia segura y satisfactoria. Su margen más amplio de experiencia modificó su orientación hacia su comunidad presente.

Sociabilidad: Redes de relaciones personales

En el transcurso de la entrevista, los influyentes aprovechaban la ocasión de manifestar sus actitudes hacia el "conocer a mucha gente" de la comunidad. Las actitudes diferían agudamente entre los dos tipos. Trece de los dieciséis influyentes locales, en contraste con cuatro de los catorce cosmopolitas, manifestaron señalado interés en tener relaciones frecuentes con mucha gente.

Esta diferencia es más instructiva cuando se la examina en términos cualitativos. El influyente local se interesa típicamente por conocer *tanta* gente como sea posible. Es un cuantitativista en la esfera de las relaciones sociales. Los números cuentan. En las palabras de un oficial de policía influyente (que hacía así eco a los sentimientos de otro "local", el alcalde):

Tengo cantidad de amigos en Rovere, a decir verdad. Me gusta conocer a todo el mundo. Si me pongo en una esquina, puedo hablar con 500 personas en dos

horas. El conocer gente es una ayuda cuando llega una ocasión de mejorar, por ejemplo. Todo el mundo le nombra a uno para la tarea. La gente influyente que conoce a uno habla a otra gente. Jack Flye [el alcalde] me dijo un día: "Bill —dijo—, tienes en la población más amigos que yo. Ya quisiera yo tener todos los amigos que tú tienes y que ni siquiera conoces." Esto me hizo sentirme feliz...

Esta actitud típica encaja en lo que sabemos del tipo local de influyente. Más aún, sugiere que la función respecto de la carrera de una de las relaciones y los contactos personales la reconocen los influyentes locales mismos. Y este interés por las relaciones personales no es meramente una consecuencia de las ocupaciones de los influyentes locales. Los hombres de negocios, los profesionales, los empleados del gobierno local entre ellos, todos entonan el mismo peán sobre la conveniencia de muchas y variadas relaciones. El presidente de un banco recapitula la misma historia de acuerdo con su experiencia y sus puntos de vista:

Siempre me he alegrado de conocer gente... En realidad empecé esto cuando llegué a ser pagador. La de pagador es la posición más importante de un banco por lo que respecta a conocer gente. Como pagador, tiene usted que conocer a todo el mundo, y aprende a conocerlo por su nombre propio. No vuelve uno a tener la misma oportunidad de conocer gente. Precisamente ahora tenemos un pagador que es muy competente, pero han acudido a mí dos o tres personas para quejarse de él. No es amable con ellas. Le dije que procurara tener una palabra amable para todo el mundo. Es cuestión personal y de negocio.

Esta nota tónica saca a luz el interés decisivo de los influyentes locales en toda clase de contactos personales que les permitan afianzarse cuando necesiten apoyo político, de negocios o de otro tipo. Los influyentes de este grupo actúan sobre el supuesto explícito de que pueden ser prominentes e influyentes localmente contando con bastante gente que los conoce y en consecuencia se inclina a ayudarlos y espera ser ayudada por ellos.

Por otra parte, los influyentes cosmopolitas tienen notablemente poco interés en conocer a *tanta* gente como sea posible.¹¹ Son más exigentes en su selección de amigos y conocidos. Acentúan de manera típica la importancia de limitarse a amigos con quienes "realmente pueden hablar", con quienes pueden "cambiar ideas". Si los influyentes locales son cuantitativistas, los cosmopolitas son cualitativistas a este respecto. Lo que cuenta no es *cuánta* gente conocen, sino *la clase* de gente que conocen.¹²

¹¹ Esto fue confirmado en forma interesante de la siguiente manera. Presentamos a nuestros informantes una lista hecha al azar de nombres de residentes de Rovere y se les pidió que los identificaran. Los influyentes locales reconocieron más nombres que cualquiera de los otros grupos de informantes, y los cosmopolitas, a su vez, conocían menos personas que los informantes no influyentes.

¹² En este estudio piloto nos limitamos a la expresión de actitudes hacia contactos y relaciones personales. Una investigación detallada examinaría el *quantum* y la calidad de las relaciones personales efectivas características de influyentes locales y cosmopolitas.

El contraste con las actitudes que prevalecen entre los influyentes locales se manifiesta en estas observaciones de influyentes cosmopolitas:

No me preocupo de conocer a gente a menos que sea una persona significada. No me interesa la cantidad. Me gusta conocer a otras personas. Esto amplía la cultura de uno. Disfruto conociendo a personas de sabiduría y prestigio. No me mezclo con masas de humanidad. Me gusta conocer a personas de igual mentalidad, cultura y experiencia.

Lo mismo que con los influyentes locales, así aquí la actitud básica corta de través las líneas de ocupación y de instrucción. Los individuos profesionales entre los cosmopolitas, no destacan la importancia de tener relaciones amplias y extensas, si ha de crearse uno una clientela. En contraste con un procurador "local" que habla de la "ventaja para mí de conocer tanta gente como sea posible", un procurador "cosmopolita" se pone poético y exigente, a la vez cuando dice:

No salí nunca a la calle a buscar a gente. No siento ningún placer en andar por ahí haciendo visitas. Como Polonio aconsejó a Laertes,

"los amigos que tengas, y después de sometida su adopción a prueba, fíjalos a tu alma con garfios de acero; pero no embotes la palma de la mano agasajando a todo camarada recién salido del cascarón y aún sin plumas..."

En una sección posterior de este estudio veremos que las diferentes orientaciones de locales y cosmopolitas hacia las relaciones personales pueden interpretarse como una función de sus modos distintivos de conseguir influencia. Por el momento, basta observar que los locales procuran entrar en múltiples redes de relaciones personales, mientras que los cosmopolitas, *en el mismo nivel de situación*, limitan explícitamente el campo de las relaciones.

Participación en organizaciones voluntarias

Al examinar la sociabilidad de los locales y los cosmopolitas estudiamos sus actitudes hacia las relaciones personales informales. Pero ¿y sus papeles en las agencias más formales para el contacto social: las organizaciones voluntarias?

Como podía preverse, los dos tipos de influyentes están afiliados a mayor número de organizaciones que los individuos de filas de la población. Los influyentes cosmopolitas pertenecen a un promedio de ocho organizaciones por individuo, y los influyentes locales a un promedio de seis. Esto sugiere la posibilidad de que los cosmopolitas hagan un uso mayor de canales organizacionales para la influencia que de contactos personales, mientras que los locales, en general, operan del modo inverso.

Pero ocurre con las organizaciones lo que con la sociabilidad: los hechos

más instructivos son cualitativos y no cuantitativos. No es tanto que los cosmopolitas pertenezcan a mayor número de organizaciones que los locales. Aunque una investigación rigurosa apoyase esta impresión, dejaría sin localizar las diferencias organizacionales estratégicas entre los dos. Es, más bien, que pertenecen a tipos diferentes de organizaciones. Y una vez más, esas diferencias refuerzan lo que hemos averiguado acerca de los dos tipos de influyentes.

Los influyentes locales evidentemente pululan en las organizaciones que están destinadas en gran parte a "establecer contactos" para crear vínculos personales. Así, se encuentran en gran número en las sociedades secretas (masones), en las organizaciones fraternales (alces) y en los clubes de servicio local: los rotarios, los leones y los *kiwanis*, la organización más poderosa de este tipo en Rovere. Su participación parece ser menos cuestión de impulsar los objetivos nominales de las organizaciones que de usarlas como *centros de contacto*. Según las francas palabras de un influyente hombre de negocios de la localidad:

Consigo conocer gente mediante los clubes de servicio: *kiwanis*, rotarios, leones. Ahora sólo pertenezco a los *kiwanis*. Los *kiwanis* son diferentes de todos los demás clubes de servicio. Tienen que pedirle a uno que ingrese. Primero lo escogen, primero lo prueban. Muy pocas personas influyentes pertenecen a él, y todas las semanas me reúno con ellos en una comida.

Por otra parte, los cosmopolitas tienden a pertenecer a las organizaciones en que pueden ejercitar sus destrezas y conocimientos especiales. Se les encuentra en sociedades profesionales y en grupos de aficionados. En la fecha de la investigación, en 1943, se les encontraba con mucha frecuencia en las organizaciones de la Defensa Civil, en las que probablemente se interesaban más en fomentar los objetivos de la organización que en hacer relaciones personales.

Un contraste análogo se manifiesta en el conjunto de cargos públicos desempeñados por los dos tipos de influyentes. Siete de cada tipo desempeñaban algún cargo público, aunque los locales tienen un promedio un poco por debajo de un cargo. La diferencia primordial es el *tipo* de cargo desempeñado. Los locales tienden a tener puestos políticos —comisarios de calle, alcaldes, consejeros municipales, etc.— conseguidos de ordinario mediante relaciones políticas y personales. Los cosmopolitas, por la otra parte, aparecen con más frecuencia en puestos públicos que implican funciones no meramente políticas, sino la utilización de pericias y conocimientos especiales (por ejemplo, la Junta de Sanidad, la Comisión de Viviendas, la Junta de Educación).

De todo esto podemos sacar la hipótesis de que la participación en asociaciones voluntarias * tiene funciones un tanto diferentes para los influyentes

* Para tipos de funciones de participación en esas organizaciones véase Bernard Barber: "Participation and mass apathy in associations", en *Studies in Leadership*, de Alvin W. Gouldner (ed.) (Nueva York, Harper and Brothers, 1950), 477-504.

cosmopolitas y para los locales. A los cosmopolitas les interesan las asociaciones primordialmente por las actividades de esas organizaciones: sus medios para ampliar o exhibir sus destrezas y conocimientos. A los locales les interesan las asociaciones no primordialmente por sus actividades, sino porque son un medio para ampliar las relaciones personales. Las orientaciones básicas de los influyentes locales y los cosmopolitas se expresan, pues, de manera diferente en la conducta hacia la organización como en otros aspectos.

CAMINOS HACIA LA INFLUENCIA INTERPERSONAL

Las diferencias anteriores en vinculación a Rovere, en sociabilidad y en conducta en la organización nos ayudan a orientarnos hacia los diferentes caminos para la influencia que recorren los locales y los cosmopolitas. Y al cartografiar esos caminos llenaremos en el fondo la necesidad de interpretar las diferencias en conducta de comunicaciones características de los tipos de influyentes.

Los locales han crecido en gran parte en y con la población. En su mayor parte han ido allí a la escuela, y sólo salieron de ella temporalmente para sus estudios de colegio universitario y profesionales. Tuvieron sus primeros trabajos en Rovere y ganaron los primeros dólares con gentes de Rovere. Cuando llegaron a edad de hacer carrera, Rovere era evidentemente el lugar para hacerla. Era la única población con la que estaban completamente familiarizados, en la que conocían las entradas y las salidas de la política, de los negocios y de la vida social. Era la única comunidad que conocían y, cosa igualmente importante, que los conocía a ellos. Habían hecho allí numerosas relaciones personales.

Y esto nos lleva al atributo decisivo del camino de los influyentes locales hacia el éxito: mucho más que en los cosmopolitas, *su influencia descansa en una complicada red de relaciones personales*. En una fórmula que al mismo tiempo simplifica y destaca el hecho esencial, podemos decir: *la influencia de los influyentes locales descansa no tanto en lo que conocen como en a quién conocen*.

Así, el interés del influyente local por las relaciones personales es en parte producto y en parte instrumento de su particular tipo de influencia. Según parece, es probable que el "muchacho local que progresa" lo haga mediante buenas relaciones personales. Como está metido en relaciones personales mucho antes de haber iniciado su carrera seriamente, para él el camino de menor resistencia es seguir confiando en esas relaciones todo lo posible en su carrera posterior.

Con el influyente cosmopolita todo esto cambia. Como es típicamente un recién llegado a la comunidad, no utiliza ni puede utilizar vínculos personales como su principal recurso para llamar la atención. Suele llegar a la población equipado del prestigio y las pericias asociadas con su negocio o profesión y con su experiencia "mundana". Empieza a trepar por la estructura

de prestigio desde un nivel relativamente alto. Es el prestigio de sus realizaciones anteriores y de sus pericias previamente adquiridas lo que le hace elegible para un lugar en la estructura local de influencia. Las relaciones personales son mucho más producto que instrumento de su influencia.

Estas diferencias en la localización de tipos de carrera tienen algunas consecuencias interesantes para los problemas que encuentran los dos tipos de influyentes. Ante todo, hay alguna prueba, aunque esté lejos de ser concluyente, de que la ascensión del local a la influencia es lenta comparada con la del cosmopolita. El doctor A., eclesiástico, cosmopolita y lector de revistas ilustradas, observó acerca de la facilidad con que había llegado a destacarse localmente:

La ventaja de ser eclesiástico es que *no tiene uno que pasar* prueba. Uno es inmediatamente aceptado y admitido en todas las casas, incluidas las mejores. [El subrayado es nuestro.]

Por confiada que pueda ser esta observación, refleja el punto esencial de que el recién venido que "llegó" del mundo exterior ocupa primero su lugar entre los que tienen algún grado de influencia en la comunidad local. Por el contrario, los influyentes locales tienen que "pasar su prueba". Así, el presidente del banco local que necesitó cuarenta años para ascender desde su empleo de botones, habla expresivamente del lento y prolongado camino a lo largo del cual "me abrí camino ascendente".

El factor edad de los influyentes locales y cosmopolitas es también una paja al viento respecto del ritmo de ascenso a la influencia. Todos menos dos de los dieciséis locales tienen más de cuarenta y cinco años de edad, mientras que menos de los dos tercios de los cosmopolitas están en ese grupo de edad de los más viejos.

No sólo la velocidad de ascenso a la influencia puede ser más lento para los locales que para los cosmopolitas, sino que el ascenso implica algunas dificultades especiales procedentes de las relaciones personales locales. Parece que esas relaciones pueden dificultar tanto como favorecer el progreso del muchacho local. Tiene que superar el obstáculo de ser íntimamente conocido por la comunidad cuando no era "más que un chiquillo". Tiene que hacer de algún modo que los demás reconozcan su cambio ininterrumpido de situación. Y lo más importante, hay que lograr que las personas a quienes estuvo subordinado en otro tiempo lo conozcan como en cierto modo superior a ellos. El reconocimiento de este problema no es nuevo. Kipling sigue a Mateo, 13, al observar que "los profetas son honrados en toda la tierra menos en la aldea en que nacieron". El problema del ascenso en la estructura de influencia para el individuo nacido en la población puede localizarse con exactitud en términos sociológicos: el cambio de situación dentro de un grupo, en particular si es bastante rápido, requiere la renovación de las actitudes hacia el individuo móvil y la reconstrucción de las relaciones con él. La estructura pre-existente de relaciones personales restringe, pues, durante algún

tiempo el ascenso del influyente local. Sólo cuando logró abrirse camino a través de esos conceptos pre-establecidos de él admitirán los otros la inversión de papeles causada por el ascenso del individuo local a la influencia. Un abogado de Rovere, contado entre los influyentes locales, describe el proceso concisamente:

Quando empecé a ejercer, la gente me conocía tan bien en la población, que me trataba como si todavía fuera un chiquillo. Fue difícil de vencer. Pero después de interesarme en varios asuntos públicos y cívicos, y de ser presidente de la organización demócrata y figurar como candidato para la legislación del Estado —sabiendo muy bien que no sería elegido— empezaron a tomarme en serio.

El cosmopolita no tiene que enfrentarse con la necesidad de destruir los prejuicios locales acerca de él antes de que le sea posible ganar su situación de influyente "tomado en serio". Como hemos visto, sus credenciales son el prestigio y la autoridad de sus realizaciones en otras partes. Así, pues, manifiesta menos interés en un ancho margen de contactos personales por dos razones. Primera: su influencia nace de su prestigio y no de reciprocidades con otros individuos de la comunidad. Segunda: el problema de librarse de imágenes anticuadas de él como "un muchacho" no existe para él, y en consecuencia no enfoca su atención sobre relaciones personales, como lo hace para el influyente local.

Los caminos independientes hacia la influencia que recorren los locales y los cosmopolitas contribuyen, pues, a explicar sus orientaciones divergentes hacia la comunidad local, con todo lo que esas orientaciones llevan consigo.

SITUACIÓN SOCIAL EN ACCIÓN: INFLUENCIA INTERPERSONAL

En este momento puede ocurrírsele al lector que la distinción entre influyentes locales y cosmopolitas es simplemente un reflejo de diferencias en instrucción u ocupación. No parece que sea ése el caso.

Es verdad que entre nuestros entrevistados los cosmopolitas recibieron más instrucción formal que los locales. Todos menos uno de los cosmopolitas, y la mitad de los locales, son por lo menos graduados de escuela superior. También es verdad que la mitad de los locales figuran en "grandes negocios", medidos por la escala de Rovere, mientras que únicamente dos de los catorce cosmopolitas pertenecen a este grupo y, además, aquella mitad de los influyentes cosmopolitas son personas profesionales, mientras lo son sólo un tercio de los locales.

Pero estas diferencias de situación cultural u ocupacional no parecen determinar los diferentes tipos de influyentes. Cuando comparamos la conducta y orientaciones de los profesionales entre locales y cosmopolitas, persisten sus diferencias características, aun cuando tienen los mismos tipos de ocupación y recibieron el mismo tipo de instrucción. Las diferencias de instrucción

y ocupación pueden *contribuir* a las diferencias entre los dos tipos de influyentes, pero no son la *fuerza* de esas diferencias. Aun como profesional, el influyente local tiene más de hombre de negocios y de político en su conducta y puntos de vista que el cosmopolita. Aquél utiliza las relaciones personales como un camino hacia la influencia señaladamente más que su equivalente cosmopolita. En resumen, *lo decisivo es la norma de utilizar la situación social y no los perfiles formales de la situación misma.*¹³

Aunque la situación ocupacional puede ser un apoyo importante para el ascenso del cosmopolita a la influencia, para el local no es más que un medio secundario. Mientras que cinco de los locales profesionales figuran activamente en la política local, los profesionales cosmopolitas ignoran prácticamente la actividad política organizada de Rovere. (Sus cargos suelen ser honorarios.) Lejos de servir la ocupación para explicar las diferencias entre ellos, parece que la misma ocupación tiene un papel diferente en la influencia interpersonal según la busque un local o un cosmopolita. Esto apoya nuestra impresión anterior de que los "atributos objetivos" (instrucción, ocupación, etc.) no bastan como indicadores de personas que ejercen influencia interpersonal.

El hombre de negocios influyente, que entre nuestro pequeño número de entrevistados se encuentra casi exclusivamente entre los locales, utiliza en forma típica sus relaciones personales para reforzar su influencia. Es del todo probable que una muestra mayor incluiría hombres de negocios que son influyentes cosmopolitas y cuya conducta difiere de manera importante en este respecto. Así, el señor H., a quien se considera que ejerce gran influencia en Rovere, es ejemplo del tipo del gran hombre de negocios cosmopolita. Llegó a Rovere como alto ejecutivo de un establecimiento manufacturero local. Ha creado pocos vínculos personales, pero se le busca en demanda de consejo precisamente porque "se mantuvo aislado" y tiene la aureola de hombre familiarizado con el mundo exterior de los negocios. Su influencia descansa sobre una pericia que se le atribuye y no sobre la comprensión simpática de los demás.

Esto añade otra dimensión a la diferencia entre los dos tipos de influyentes. Parece que el influyente cosmopolita tiene seguidores porque *sabe*; el influyente local, porque *comprende*. Al uno se le busca por sus pericias y su experiencia especializadas; al otro, por su íntima apreciación de detalles intangibles pero afectivamente importantes. Los dos tipos se reflejan en los conceptos que prevalecen de la diferencia entre "el especialista médico extremadamente competente pero impersonal" y el "viejo médico de la familia".

¹³ La importancia de buscar activamente la influencia es evidente en el análisis del "tipo móvil ascendente" expuesto en la monografía sobre la cual se basa esta exposición. Véase también *Small Town*, por Granville Hicks (Nueva York, The Macmillan Co., 1946), 154, que describe un individuo que evidentemente es un influyente local en estos términos: "Es un político típico, un manipulador nato, un hombre que adora la influencia, *trabaja intensamente para adquirirla* y hace todo cuanto puede para convencer a los demás de que la tiene." (El subrayado es nuestro.)

Y no es distinta tampoco de la diferencia entre el "trabajador impersonal de bienestar social" y el "amistoso capitán de barriada" de quien hablamos en el capítulo 1. No es simplemente que el capitán político local proporcione canastas de alimentos y trabajo, consejo legal y extra-legal, que arregle pequeños rasguños a la ley, que ayude al muchacho pobre y brillante a conseguir una beca política en un colegio universitario local, se cuide de los desposeídos, a los que ayuda en toda una serie de crisis en que un sujeto necesita un amigo, y, sobre todo, un amigo que "se da cuenta de las cosas" y puede arreglar algo. No es simplemente que proporcione ayuda que le da influencia interpersonal. Es *la manera en que se da la ayuda*. Después de todo, existen agencias especializadas para dispensar esa clase de asistencias. Las agencias de bienestar, las casas de beneficencia, las clínicas de ayuda jurídica, las clínicas hospitalarias, los departamentos de auxilios públicos: todos esos organismos están a disposición de quien los necesite. Pero en contraste con las técnicas profesionales del trabajador de bienestar, que con frecuencia representan en la mente del receptor la prestación fría y burocrática de ayuda limitada tras detallada investigación, están las técnicas no profesionales del capitán de barriada que no pregunta nada; que no exige requisitos legales y no "husmea" en los asuntos privados. El capitán de barriada es un prototipo de influyente "local".

La influencia interpersonal que procede de pericias especializadas implica típicamente alguna distancia social entre el consejero y el que busca consejo, mientras que la influencia procedente de la comprensión simpática supone típicamente estrechas relaciones personales. El primero es el tipo del influyente cosmopolita; el segundo, el del influyente local. Así, el funcionamiento de esos tipos de influencia da una pista para las orientaciones distintivas de los dos tipos de influyentes.¹⁴

¹⁴ Todo esto aún deja abierto el problema de descubrir los tipos de interacción social y de relaciones de influencia *entre* los influyentes locales y los cosmopolitas. Este problema fue explorado en un estudio actual de las escuelas superiores en relación con la estructura de valores de la comunidad en torno, estudio hecho por Paul F. Lazarsfeld en colaboración con Richard Christie, Frank A. Pinner, Arnold Rogow, Louis Schneider y Arthur Brodbeck.

En el curso de ese estudio, Frank A. Pinner encuentra que los consejos escolares y los inspectores de escuelas diferían evidentemente de orientación: los unos eran de orientación claramente "local", los otros de orientación cosmopolita. Y esto, a lo que parece, no es cuestión sólo de "accidente" histórico. Pinner sugiere que comunidades de diferentes tipos tienden a elegir individuos de diferente orientación para el consejo de la escuela superior. Esto, a su vez, crea circunstancias especiales que afectan a la interacción del consejo escolar y del inspector de la escuela, dependiendo de la orientación primaria de ambos. Las orientaciones de los consejos escolares también están, a lo que parece, enlazadas con el grado de control ejercido sobre la política educativa. Los influyentes de una comunidad, "profundamente interesados en los asuntos locales, estaban decididos a someter todas las funciones de la comunidad a un escrutinio constante y a aceptar o rechazar las políticas según pareciesen estar de acuerdo o ser contradictorias con las normas comúnmente aceptadas [en la comunidad local]. Por la misma razón, el [otro] distrito era una zona "flojamente" organizada en más que el sentido puramente geográfico. Los que, en vista de su posición social y económica, eran capaces de ejercer alguna influencia, no compartían por igual el interés por

Hay razones para creer que nuevas investigaciones encontrarán diferentes proporciones de influyentes locales y cosmopolitas en tipos diferentes de estructuras de comunidad. Por lo menos esta implicación puede sacarse provisionalmente de los estudios en marcha sobre los campos tecnológicos y sociales en una ciudad de Pennsylvania durante los últimos cincuenta años, realizados por Dorothy S. Thomas, Thomas C. Cochran y sus colegas.* Su detallado análisis histórico y sociológico da por resultado que la ciudad comprende dos tipos diferentes de población: "residentes bastante permanentes,

los asuntos locales. En consecuencia, las políticas que controlan el funcionamiento de la escuela superior no necesitan representar el consenso de los grupos influyentes de la comunidad; más bien, un gran número de individuos potencialmente influyentes dejarían, por omisión, el manejo de los asuntos de la escuela superior a un grupo de ciudadanos que se interesan por los asuntos de dicha escuela. "Los grados de 'relajación' y de 'rigidez' de la estructura de una comunidad quizás se miden con la mayor exactitud en relación con las oportunidades para maniobrar de la administración."

El estudio de la *interacción* entre grupos de diferente composición en relación con los influyentes locales y cosmopolitas representa un progreso definido sobre las ideas expuestas en este trabajo. El concepto de estructuras "rígidas" y "relajadas" de las comunidades, conectado con las orientaciones predominantemente locales o cosmopolitas de los que ocupan posiciones estratégicamente situadas representa otro progreso. Tiene más que un interés de pasada el que ese concepto de estructuras sociales "relajadas" o "rígidas" haya sido *formulado* independientemente por los participantes del antes mencionado estudio y, a una gran distancia, por Bryce F. Ryan y Murray S. Straus en "The integration of Sinhalese Society", *Research Studies of the State College of Washington*, 1954, 22, 179-227, en especial 198 ss. y 219 ss. Es importante subrayar que dichos conceptos están siendo *formulados* en el curso de una investigación empírica sistemática; de otra manera se convierte uno en el *sombreador* profesional que hace incumbencia suya demostrar que no hay nada nuevo bajo el sol, por el sencillo expediente de extirpar todo lo nuevo y reducirlo sólo a lo viejo. Sólo en este sentido limitado se encontrará la "misma" idea central de estructuras sociales "rígidas" y "flexibles" en los escritos de Georg Simmel, hombre de innumerables ideas germinativas. Véase su ensayo traducido hace medio siglo por Albion W. Small y publicado en *American Journal of Sociology* en sus primeros y pobres años en que los sociólogos norteamericanos de gustos intelectuales se veían obligados a tomar prestado al capital intelectual de los sociólogos europeos: "The persistence of social groups", *American Journal of Sociology*, 1898, 3, 662-698, 829-836; 1898, 4, 35-50. La formulación más compacta de las ideas en cuestión es ésta: "El grupo puede mantenerse 1) conservando con la mayor tenacidad su firmeza y rigidez de forma, de suerte que pueda hacer frente a peligros inminentes con resistencia suficiente, y pueda conservar la relación de sus elementos a través de todos los cambios de circunstancias externas; 2) con la mayor variabilidad posible de su forma, de modo que pueda realizarse rápidamente la adaptación de la forma en respuesta al cambio de circunstancias exteriores, de manera que la forma del grupo pueda acomodarse a cualquier exigencia de las circunstancias" (831).

Evidentemente, cuanto más cambia menos es la misma cosa. Los conceptos re-emergentes de estructuras sociales flojas y rígidas se parecen a las observaciones simmelianas; no obstante, difieren de manera importante en sus implicaciones.

* Expuesto por Thomas C. Cochran, "History and the social sciences", en *Relazioni del V Congresso Internazionale di Scienze Storiche* (Roma, 4-11 de septiembre de 1955), I, 481-504, en 487-8, sobre la base de *Patterns of Internal Migration in Norristown, Pennsylvania, 1900-1950*, 2 volúmenes, por Sidney Goldstein (Tesis para el Doctorado en Filosofía, multigráfica), Universidad de Pennsylvania, 1953.

muchos de los cuales nacieron allí, y un grupo migratorio que constantemente va y viene." A base de burdas estadísticas de la renovación de la población en otras ciudades norteamericanas, los investigadores concluyen además que esta circunstancia es bastante general. Puede ser muy bien que el grupo primero y más permanente incluya el tipo local de influyente, y el segundo grupo, relativamente transitorio, el cosmopolita. Tipos diferentes de comunidades probablemente tienen proporciones diferentes de las dos clases de población y de los dos tipos de influyentes.

Otros estudios recientes han hallado más directamente que las proporciones y las situaciones sociales de los dos tipos de influyentes varían al variar la estructura social de la comunidad. Eisenstadt dice, por ejemplo, que una comunidad yemenita tradicional carece casi por completo del tipo cosmopolita, mientras que cosmopolitas y locales representan sus papeles distintivos en otras diversas comunidades sometidas a observación.* A base del estudio de Stouffer sobre libertades civiles, David Riesman sugiere modos en que pueden diferir en estructuras sociales diferentes los papeles de los influyentes locales y cosmopolitas. Los cosmopolitas que ocupan puestos de liderazgo formal en la comunidad —sugiere Riesman— pueden verse obligados a convertirse en mediadores de tolerancia, al ser cogidos entre la muela de la minoría tolerante y la soledad de la mayoría intolerante, y así se hacen menos tolerantes que sus antiguos asociados y más que sus electores. A consecuencia de un contexto estructural diferente, entre los líderes de la comunidad los cosmopolitas, más "tolerantes" de las libertades civiles que los demás, quizá están en situación más vulnerable en el Sur que en el Este y el Oeste. Pues Stouffer halló que entre todos, salvo los educados en colegio universitario, los meridionales son mucho menos tolerantes hacia las libertades civiles que los nortños de igual educación. "Esto significa —dice Riesman— que el graduado de colegio del Sur está, en estos respectos, más radicalmente aislado del resto de la comunidad, incluidos aun los que tienen algunos antecedentes de colegio, pues aunque la educación está en todas partes asociada con la tolerancia, las gradaciones son mucho menos acentuadas en el Norte. Además, puede decirse casi lo mismo en el Sur de las comunidades metropolitanas en relación con las ciudades pequeñas, aunque en esta dimensión hay diferencias sustanciales también en el Este." **

* "Communication systems. an exploratory comparative study", por S. N. Eisenstadt, en *Public Opinion Quarterly*, 1955, 19, 154-67. Un estudio de una pequeña población del Sur dice que no pueden distinguirse allí los dos tipos de influyentes. La presente sugestión indica que con la acumulación de investigaciones, ya no es suficiente registrar la presencia o la ausencia de los tipos de influyentes. Más bien es sociológicamente pertinente descubrir los atributos de la estructura social que producen diferentes proporciones de los tipos identificables de influyentes. Véase "A typology of community leadership based on influence and interaction within the leader subsystem", por A. Alexander Fanelli, en *Social Forces*, 1956, 34, 332-38.

** *Communism, Conformity, and Civil Liberties*, por Samuel A. Stouffer (Nueva York, Doubleday and Company, 1955), suministra los resultados que revisa David Riesman en su

De las pruebas que sólo ahora empiezan a acumularse, parecería que la aparición de los dos tipos de influyentes depende de formas características de la estructura social en torno con sus diferentes exigencias funcionales.

Sobre ese fondo analítico es posible ahora examinar más plenamente la utilización de comunicaciones de masas por los locales y las orientaciones de los dos tipos de influyentes.

LA CONDUCTA DE LOS INFLUYENTES CON LAS COMUNICACIONES

Parece que la conducta de los influyentes con las comunicaciones forma parte de las rutinas de la vida y las orientaciones básicas características de los dos tipos de influyentes. Sus selecciones de revistas, periódicos y programas de radio reflejan, y al mismo tiempo refuerzan, las orientaciones básicas. Aunque los motivos para su selección de materiales en la vasta corriente de comunicaciones de masas pueden variar mucho, las funciones psicológicas y sociales desempeñadas por la selección son bastante limitadas. Como los locales y los cosmopolitas hacen a su ambiente social demandas claramente diferentes, utilizan comunicaciones de masas para resultados claramente distintos.

Tipos y funciones de la lectura de revistas

Manifiestamente, los influyentes cosmopolitas leen más revistas —se suscriben a cuatro o cinco— que los locales, que se suscriben a dos o tres. Puede preverse esto por lo que sabemos de sus respectivas rutinas de vida y sus orientaciones. Los cosmopolitas, con sus intereses extralocales, se entregan más plenamente al tipo de experiencia vicaria expuesta en los periódicos, mientras que los locales se interesan de manera más inmediata por las relaciones interpersonales directas. Los unos tienden a leer acerca del gran mundo exterior; los otros a actuar en el pequeño mundo interior. Sus prácticas de lectura reflejan sus modos de vida.

Pero son las diferencias en los tipos de revistas que leen los locales y los cosmopolitas lo que indica de modo más directo las funciones de esos tipos de lectura. El lector influyente de revistas ilustradas, por ejemplo, es predominantemente del tipo cosmopolita y no del local. Esto es caso que puede esperarse, a la luz de las funciones desempeñadas por una revista como *Time*.

La revista de noticias proporciona noticias y opiniones sobre un amplio campo. Al prometer dar su versión de las noticias que están detrás de las noticias, trata los acontecimientos actuales de la política, la industria y los negocios, la enseñanza, la ciencia, las artes nacionales e internacionales. Esto constituye las esferas mismas en que hay que buscar la influencia de los cosmopolitas; porque, como hemos visto, se les considera árbitros expertos

artículo "Orbits of tolerance, interviewers, and elites", en *Public Opinion Quarterly*, 1956, 20, 49-73.

del "buen gusto", o de la "cultura", y de las tendencias que prevalecen en la alta sociedad. Por el mismo motivo, la revista nacional de noticias tiene poco que decir a los influyentes locales. Después de todo, no dedica mucho espacio a Rovere y sus alrededores. La lectura de *Time* no contribuirá al conocimiento que tienen los locales de la vida en Rovere ni a su influencia en la población. Es un lujo del que puede prescindirse.

Mas para el cosmopolita la revista de noticias desempeña diversas funciones. Proporciona una cadena de trasmisión para la difusión de "cultura" del mundo exterior a los "líderes culturales" de Rovere. (Esto es particularmente cierto para las mujeres que figuran entre los cosmopolitas.) Entre los pequeños corrillos y los clubes de cosmopolitas de mentalidad análoga, proporciona temas de conversación. Permite a la minoría cultural de la clase media de Rovere ir por delante de los que los buscan para tener su consejo en materias de gusto o sus opiniones concernientes a la tendencia de los acontecimientos internacionales. *Time* no sólo tiende un puente a través del abismo que existe entre el influyente cosmopolita y el influido; contribuye a conservar el abismo separando al conocedor del no informado. Proporciona, así, satisfacciones diferentes a los cosmopolitas de Rovere. Les permite mantener un tipo de contacto con el mundo exterior y reduce su sensación de aislamiento cultural. Les da cierta sensación de "autoprogreso" al "mantenerse al tanto de las cosas". Les permite reforzar su posición en la comunidad al permitirles blandir sus credenciales de capacidad y conocimientos cuando la ocasión lo requiere.

Pero como no son éstas las bases de la influencia para los influyentes locales, ya que sus papeles sociales no implican juicios sobre la "cultura" y el mundo en general, las revistas como *Time* son superfluas.

Las satisfacciones procedentes de las comunicaciones de masa no son, pues, meramente de carácter psicológico. Son también un producto de los *papeles sociales* distintivos de los que usan las comunicaciones. No es que la revista de noticias sea *alimento para un individuo y veneno para otro*. Se trata más bien, de que la revista es alimento para un *tipo social* y veneno para otro *tipo social*. El análisis de las funciones de las comunicaciones de masas requiere el análisis previo de los papeles sociales que determinan los usos a que se dedican dichas comunicaciones. Si no hubieran sido explorados los contextos sociales de la influencia interpersonal, no habríamos previsto la selección de *Time* por un tipo de influyente y su rechazo por otro.

Lo mismo puede decirse de toda la demás lectura de revistas por influyentes de Rovere. Así, sucede que para nuestro puñado de casos la lectura de *Time* diferencia de un modo sumamente claro a los locales de los cosmopolitas. Pero las mismas normas de selección operan con otras revistas. *Atlantic Monthly*, *Harper's*, *National Geographic*, las llamadas revistas "de clase" que dedican gran parte de su contenido a asuntos extranjeros y nacionales y a las artes, son leídas dos veces más por cosmopolitas que por locales. Para todas las demás revistas, parece no haber virtualmente diferencia entre unos y otros. *Reader's Digest* y *Life* aparecen con la misma frecuencia. Un estudio

en gran escala comprobaría fácilmente la impresión de que, *sobre el mismo nivel educativo*, los influyentes locales y los cosmopolitas tienen diferentes tipos de lectura de revistas y que dichos tipos pueden explicarse en relación con las funciones notoriamente diferentes que las revistas desempeñan para los dos grupos.

Tipos y funciones de la lectura de periódicos

La lectura de revistas nacionales de noticias está por encima y más allá de la lectura atenta de periódicos. Supone el interés en estar "en las cosas", en "tener opiniones responsables"; en tener un "punto de vista distintivo". Cosa bastante interesante; parece que los tipos de lectura de periódicos también reflejan las diferentes orientaciones de los influyentes locales y cosmopolitas.

Los locales leen más periódicos, pero esto lo explica perfectamente su mayor proclividad por los de Rovere y otros periódicos locales (de una ciudad próxima). El cuadro es completamente distinto para los periódicos metropolitanos. Todos los cosmopolitas leen el *New York Times* o el *New York Herald Tribune*, o los dos, en tanto que los locales acuden con menos frecuencia a esos periódicos con su amplio y analítico campo de noticias mundiales. El contraste se extiende a los detalles. Casi la mitad de los locales lee los tabloides de Nueva York, con su tratamiento comprimido de los asuntos mundiales y su insistencia en las noticias "de interés humano" —asesinatos, divorcios, crímenes osados, parecen constituir los principales focos del interés humano contemporáneo—, pero sólo un cosmopolita incluye un tabloide en su dieta de periódicos. Cualquier resultado que den esas distribuciones estadísticas en un estudio detallado, la constancia de los hechos exploratorios sugiere que las orientaciones básicas de los influyentes se expresan también en los tipos de periódicos que leen.

Tipos y funciones de la audición de comentarios de noticias por radio

Hay algunas pruebas de que la predilección de los cosmopolitas por una interpretación impersonal y analítica de los acontecimientos mundiales se refleja en sus rutinas de escuchar a los comentaristas de noticias por radio. Sobre la base de un estudio anterior del Departamento de Investigaciones Sociales Aplicadas, los comentaristas se clasificaron por el grado en que "analizaban" más bien que "reporteaban" noticias, en particular noticias internacionales. Los cosmopolitas prefieren a los comentaristas más analíticos (Swing, Hughes), mientras que a los locales les interesan más los que precinden del análisis y son virtualmente "lanzadores" de noticias (Thomas, Goddard, etc.).

Aun en el campo de las "noticias extralocales", los locales se las arreglan para formar un criterio localista. Prefieren claramente a los comentaristas que convierten las noticias y las cuestiones públicas en anécdotas *personalizadas*. Gabriel Heatter, con sus infusiones de sentimiento en los asuntos polí-

ticos y económicos, es un favorito de los locales, pero no de los cosmopolitas. Así, también Walter Winchell, que reporta la versión de Broadway del chismorreo íntimo y personaliza las cuestiones nacionales e internacionales. Los influyentes locales buscan los ingredientes personales en la masa impersonal de noticias mundiales.

La conducta con las comunicaciones parece, pues, reflejar las orientaciones básicas de los influyentes locales y cosmopolitas. Nuevas investigaciones suministrarán una sólida comprobación estadística y someterán a pruebas más rigurosas las impresiones. Los locales y los cosmopolitas que leen "las mismas" revistas, ¿seleccionan en realidad los mismos contenidos en ellas? ¿O los locales enfocan la atención de manera característica sobre los componentes "personalizados y localistas" del material editorial, mientras que los cosmopolitas buscan los componentes más impersonales e "informativos"? ¿A qué usos dedican esos diferentes tipos de lectores los materiales que leyeron? En otras palabras, ¿cómo entran los contenidos de las comunicaciones de masas en la corriente de la influencia interpersonal?¹⁵ Los estudios sobre sociología de las comunicaciones de masas deben complementar los análisis en relación con los atributos personales de lectores y oyentes con análisis de sus papeles sociales y de su participación en redes de relaciones interpersonales.

TIPOS DE VALORACIONES RECÍPROCAS

Hasta este momento hemos venido examinando a los influyentes; sus diferentes modos de ejercer influencia interpersonal, sus caminos hasta las posiciones de influencia, su conducta respecto de las comunicaciones. Pero, después de todo, consideramos influyentes a esas personas únicamente porque así nos lo dicen nuestros informantes.¹⁶ ¿Qué podemos aprender observando las relaciones entre el mencionado y quien lo menciona, entre los que surgen como diversamente influyentes y aquellos cuyos juicios los definieron como influyentes?

EL INFLUYENTE Y EL INFLUIDO

Aunque se habla con frecuencia de "hombres influyentes", es indudable que esta frase es una manera elíptica de decir: "hombres que ejercen influencia

¹⁵ Éste es precisamente el foco de atención en el estudio de los tipos de influencia de Katz y Lazarsfeld, *op. cit.*

¹⁶ Debe repetirse que aquí se considera la influencia interpersonal no como simple materia de valoración, sino como cuestión de hecho. El que los juicios de los informantes y la observación objetiva lleven a los mismos resultados debe seguir siendo cuestión abierta. Este estudio exploratorio utilizó informantes a fin de localizar ciertos tipos de problemas respecto de la influencia interpersonal; una investigación completa utilizaría la observación así como entrevistas para averiguar el grado real de influencia interpersonal y las esferas en que ésta se ejerce.

sobre cierto número de otras personas en ciertas situaciones." Como se advierte en el *post scriptum* a este capítulo, la influencia interpersonal implica una relación asimétrica entre personas. La influencia no es un atributo abstracto de una persona, es un proceso que implica dos o más personas. En consecuencia, en un análisis de esos tipos, tenemos que atender no sólo al individuo que es influyente, sino también a los individuos que son influidos por él. Dicho en otros términos, tenemos mucho que aprender explorando la cuestión. ¿Quién es influyente para quién?

Esta cuestión general se divide inmediatamente en una serie de cuestiones más específicas. ¿Quiénes son influyentes para individuos diferentemente situados en la estructura de influencia? ¿Están los individuos sometidos con más frecuencia a la influencia de los que están situados por encima de ellos en la estructura de influencia, o a la de individuos de su mismo estrato de influencia?

Cuando los informantes de Rovere se dividen en "altos influyentes" (los mencionados por el 15% o más de nuestros informantes), los "influyentes medianos" (mencionados por 5 al 14%), y los de "filas" (mencionados por menos del 5%), y cuando los relacionados con sus identificaciones de individuos que ejercen influencia sobre ellos, se reciben algunas impresiones claras. Hay un impresionante acuerdo sobre cada nivel de la estructura de influencia relativo a los individuos que pertenecen a la cima de la estructura. En gran parte, son los mismos individuos señalados como influyentes, independientemente de la posición en la estructura de influencia de quienes formulan el juicio. De las dos terceras a las tres cuartas partes de las menciones hechas por los tres estratos se concentran en el 15% de altos influyentes.

No obstante, se presentan diferencias entre los diferentes estratos de la estructura de influencia. Los informantes de cada estrato de influencia reportan una proporción mayor de individuos de su propio estrato como influyentes para ellos que los informantes de los otros estratos. Más concretamente: es más probable que los altos influyentes mencionen a otros entre los altos influyentes que los influyentes medios y los informantes de filas; es más probable que los influyentes medios mencionen a otros influyentes medios que los altos influyentes o los individuos de filas; y éstos mencionan a individuos de este estrato con más frecuencia que los otros informantes. Así se recibe la impresión de que, aunque relativamente pocos individuos —los altos influyentes— ejercen influencia sobre individuos de todos los niveles de la estructura de influencia, hay una tendencia secundaria en los individuos a ser, no obstante, más influidos por sus iguales en dicha estructura. Si esto resulta ser cierto en general, es un hecho de suma importancia concerniente al funcionamiento de la influencia interpersonal.

La sorprendente concentración de influencia interpersonal puede apartar nuestra atención de la distribución completa de la influencia. Esto fácilmente podría llevar a inferencias engañosas. A pesar de esa concentración, parece probable que en una comunidad puede un número mayor de decisiones personales ser resultado del consejo de muchos individuos situados en lugares

bajos de la estructura de influencia que del consejo de los pocos situados en la cumbre. Pues aunque los altos influyentes tengan individualmente un alto grado de influencia interpersonal, probablemente son tan pocos en número que colectivamente tienen una parte menor de la cantidad total de influencia interpersonal en la comunidad. Y correlativamente, aunque cada persona entre los influyentes medios y los individuos de filas tiene una influencia relativamente pequeña, colectivamente pueden contar con la mayor parte de la influencia interpersonal, ya que estos estratos comprenden el gran volumen de gente de la comunidad.¹⁷ Tomando como indicadores los datos de Southtown, el 4% de altos influyentes fueron citados aproximadamente en el 40% de todos los ejemplos de influencia, pero sigue en pie el hecho de que el 60% residual se refería a individuos situados más abajo en la estructura local de influencia. Cosa muy parecida se encontró en el presente estudio piloto. Nuestra investigación de Rovere es suficiente para formular, aunque no, naturalmente, para confirmar, el punto central: unos pocos individuos de la cumbre pueden tener un gran *quantum individual* de influencia, pero la cantidad total de influencia de este grupo relativamente pequeño puede ser menor que la ejercida por el número mayor de individuos que se encuentran hacia las categorías más bajas de la estructura de influencia.

Nuestro estudio piloto rindió hasta ahora dos impresiones importantes concernientes a la estructura de influencia que espera nuevas investigaciones: 1) lo más probable es que los individuos de cada estrato de influencia sean más influidos por sus iguales en la estructura que por los individuos de otros estratos, y 2) a pesar de la gran concentración de influencia interpersonal entre relativamente pocos individuos, el volumen mayor de esa influencia está ampliamente esparcido entre el gran número de individuos de los estratos inferiores de esa estructura.

Una tercera impresión que merece más investigación sugiere la forma en que la influencia interpersonal se filtra a través de la estructura de influencia. Parece, de los datos de Rovere, que esta estructura comprende una "cadena de influencia", siendo los eslabones de la cadena individuos en estratos adyacentes de influencia. Es más probable que los individuos de cada estrato de influencia consideren influyentes a individuos que están en el estrato inmediatamente superior al suyo que los informantes de otros estratos, ya por encima o más por debajo. Así, los informantes de filas que miran hacia su estrato adyacente superior (los influyentes medios) mencionan con mayor frecuencia a estos individuos como influyentes que a los altos influyentes, y

¹⁷ La fuerza empírica de esta consideración es igual a la que se encuentra en estudios de la distribución social del genio o del talento (o, para el caso, de la distribución del poder de compra). Se ha encontrado repetidamente que los estratos sociales y educativos superiores tienen una proporción hasta cierto punto mayor de "genios" o de "talentos". Pero como en esos estratos los números son pequeños, el mayor número de genios o talentos proceden en realidad de estratos sociales inferiores. Desde el punto de vista de la sociedad, naturalmente, es el número absoluto y no la proporción procedente de un estrato social dado lo que importa.

los influyentes medios, a su vez, mencionan a los altos influyentes con más frecuencia que los individuos de filas. Esto sugiere que algunas opiniones y consejos originados (o derivados de las comunicaciones de masas) en los altos influyentes pueden filtrarse progresivamente estructura abajo. Otras opiniones, originadas en niveles inferiores de la estructura, pueden ser transmitidas sucesivamente a través de estratos adyacentes cada vez más bajos. Nuestros limitados materiales no proporcionan más que ligeros indicios. En una investigación a toda escala que abarque diferentes estratos de influyentes, esta impresión de la filtración de la influencia interpersonal puede ser sometida a una prueba decisiva.

Hasta ahora, pues, hemos tenido en cuenta estos hechos en relación con la posición del influido y del influyente en la estructura local de influencia. Sería manifiestamente remunerador examinar los mismos hechos desde el punto de vista de la situación de los individuos en otros sistemas sociales. El problema genérico puede formularse con bastante brevedad: ¿Hasta qué punto y en qué situaciones opera la influencia interpersonal en gran parte dentro del grupo, estrato o categoría social de uno (edad, sexo, estrato de clase, estrato de poder, estrato de prestigio, etc.) y cuándo opera en gran parte entre grupos, estratos o categorías sociales? Puesto que los perfiles de este problema fueran expuestos en las secciones de introducción, y puesto que el problema es, *mutatis mutandis*, el mismo que el anterior, aquí sólo es necesario hacer algunas preguntas sintomáticas.

¿Los hombres y las mujeres se dirigen en general a su propio grupo de edad, sexo, clase social o religión en demanda de consejo y guía? ¿Cómo figura la edad, por ejemplo, en ese hecho? ¿Hasta qué punto es general la tendencia, perceptible tanto en los materiales de Rovere como en los de Southtown, de los individuos a ser influidos por los que son algo más viejos que ellos? ¿Cómo se diferencia esto entre diferentes tipos de comunidades y entre las diversas subculturas de nuestra sociedad? ¿Cuándo se dirige un mozalbeta en demanda de consejo a un veterano más maduro y cuándo lo solicita de otro mozalbeta? ¹⁸ Así, también, queda mucho por aprender sobre la canalización de la influencia a lo largo de seis líneas. Los estudios de Rovere y de Southtown encontraron en los hombres una tendencia clara a reportar la influencia de otros hombres, en tanto que las mujeres mencionaban influyentes masculinos y femeninos casi en número igual. Nuevas investigaciones indudablemente descubrirían esferas de influencia virtualmente monopolizadas por hombres, otras por mujeres, y otras aun compartidas en medida más o menos igual.¹⁹

De manera análoga, aunque la corriente principal de influencia interperso-

¹⁸ Aquí, como para todas las demás cuestiones planteadas en esta sección, se entiende que los hechos observados diferirán para diferentes esferas de influencia. Esto, por lo tanto, no necesita ser repetido de nuevo para cada grupo de cuestiones. El problema general de esferas de influencia será brevemente examinado en la sección siguiente.

¹⁹ Iniciaciones sustanciales de respuestas a preguntas como las formuladas arriba las ofrecen Katz y Lazarsfeld, *op. cit.*

nal parece tener lugar desde los estratos sociales superiores hacia abajo, hay una corriente perceptible en la dirección contraria. Lo que es necesario averiguar es el tipo de situación en que los individuos son primordialmente influidos por otros del mismo nivel de situación, y por los que están en un nivel más alto o más bajo. Es necesario descubrir en particular los casos desviados en que individuos situados en la parte elevada en alguna jerarquía de situación (poder, clase, prestigio) son influidos por otros de posición inferior. Así, en un puñado de casos, individuos de alta situación en Rovere dicen haber sido influidos por personas consideradas en general como carentes de influencia considerable. En realidad, nuestros materiales de los casos sugieren la posibilidad de que los individuos de la cumbre, presumiblemente con una dosis mayor de confianza en sí mismos, de seguridad en su situación, es probable que se dirijan en busca de consejo ocasional a individuos del fondo de la jerarquía con mayor frecuencia que los individuos de situación media, posiblemente menos seguros en su posición. Aunque estos casos son en general tal vez poco numerosos, pueden arrojar mucha luz sobre el funcionamiento de la influencia interpersonal. Como en el caso de la concentración de influencia, hay aquí el peligro de que el investigador se limite a los hechos principales, perdiendo así de vista los tipos subsidiarios instructivos de influencia.

Cuestiones de este orden, resultantes de nuestra investigación inicial, pueden multiplicarse fácilmente. Pero las registradas pueden bastar como prototipos. Es evidente que todas esas interrogaciones pueden formularse de nuevo para cada esfera distinta de influencia, ya que resulta perfectamente verosímil que los tipos difieran según la esfera de actividad y de actitud en que se ejerce la influencia. Aunque esto lo suponemos nosotros sólo por nuestra cuenta, el problema especial de esferas de influencia requiere un examen claro, aunque breve.

ESFERAS DE INFLUENCIA: MONOMÓRFICOS Y POLIMÓRFICOS

En Rovere los influyentes difieren ampliamente respecto del número de esferas de actividad en que ejercen influencia interpersonal. Unos influyentes, y éstos pueden llamarse *monomórficos*, son citados repetidas veces como individuos que ejercen influencia, pero sólo en una zona definida y más bien limitada, por ejemplo, la zona de la política, o de los cánones del buen gusto, o de la moda. Los influyentes monomórficos son los "expertos" en un campo limitado, y su influencia no se difunde por otras esferas de decisión. Otros influyentes, y entre éstos se cuentan buen número de altos influyentes, son *polimórficos*, y ejercen influencia interpersonal en diversidad de esferas (a veces no relacionadas entre sí aparentemente). Aunque los tipos resultaron identificables con facilidad en el estudio de Rovere, queda mucho por aprender acerca de ellos. Sobre todo, es necesario establecer la dinámica de los tipos. ¿En qué condiciones sigue siendo monomórfico el influyente? ¿Es éste

un tipo estable, o es más bien una *etapa* del desarrollo de la influencia, de suerte que el monomórfico tiende a su debido tiempo a hacerse polimórfico mediante la operación de transferencia de prestigio de una esfera a otra (el "efecto de halo")? Quizá la influencia monomórfica tiene lugar únicamente en ciertas esferas que implican una alta especialización de pericias y escaso reconocimiento público. En tales circunstancias, a un influyente monomórfico —un biofísico, por ejemplo— sólo se le pediría consejo en materias tocantes a su esfera especial de competencia: "¿Qué debe hacerse en relación con una Fundación Nacional de Ciencias?", y su influencia puede ser tal, que la influencia monomórfica no tarde en dejar el lugar al ejercicio polimórfico de influencia interpersonal en diversos respectos: la "autoridad" puede ser generalizada y transferida.

Podemos pasar a inquirir el número relativo de esferas en que son eficaces los influyentes locales y cosmopolitas. Se tiene la impresión de que, a juzgar por los materiales de Rovere, los locales y los cosmopolitas no sólo ejercen influencia en diferentes esferas, sino también que lo más probable es que los locales sean polimórficos y los cosmopolitas monomórficos. Indudablemente, la influencia de los locales, basada en gran parte en sus "conexiones" personales, se ramifica en muchas y diversas esferas; la influencia de los cosmopolitas, procedente con la mayor frecuencia de ciertos tipos de pericia aparente, tiende a ser más estrechamente restringida.

Así, también, será instructivo saber si los *mismos* individuos ejercen influencia monomórfica sobre unas personas y polimórfica sobre otras. Puede resultar, por ejemplo, que los influyentes que aconsejan a individuos de su propio estrato social lo hagan, de manera característica, en diversidad de campos, mientras que son influyentes en un margen más reducido de decisiones para secuaces de un estrato social más bajo. Sin embargo, no debe suponerse que los *individuos* "son" monomórficos o polimórficos, sino más bien que *funcionan* como un tipo o el otro, de acuerdo con la estructura de la situación.*

Todo esto destaca la necesidad de aclarar expresiones como "hombres influyentes" o "líderes de la opinión". Puede considerarse influyente a un individuo cuando tiene un séquito grande en una esfera de actividad, así como otro puede ser considerado influyente porque tiene varios pequeños séquitos en diferentes esferas. Nuevas investigaciones sobre influencia interpersonal deben tratar de identificar los influyentes monomórficos y polimórficos, localizarlos dentro de la estructura social local y establecer la dinámica del paso de un tipo al otro.

* S. N. Eisenstadt dice que esta distinción es "claramente perceptible" entre diferentes grupos de inmigrantes europeos en Israel. Véase su "Communication processes among immigrants in Israel", en *Public Opinion Quarterly*, 1952, 16, 42-58. Robert E. Agger rastreó los tipos de influencia ejercida por influyentes polimórficos en materia de política escolar, gobierno local y bienestar de la comunidad en una pequeña población. "Power attributions in the local community: theoretical and research considerations", en *Social Forces*, 1956, 34, 322-331.

Es necesaria una indicación final para futuros estudios sobre la estructura de la influencia interpersonal en una comunidad. Esta investigación preliminar sugiere fuertemente (y esto lo apoya el estudio de Southtown) que los criterios formales, tales como instrucción, ingreso, participación en organizaciones voluntarias, número de referencias en los periódicos locales, y cosas análogas,²⁰ no proporcionan indicadores adecuados de los individuos que ejercen un grado importante de influencia interpersonal. Las entrevistas sistemáticas suplementadas por la observación directa, son absolutamente necesarias. Dicho de otra manera, la localización dentro de diferentes jerarquías sociales de riqueza, poder y clase, no predeterminan la localización en una estructura local de influencia interpersonal.

ADDENDUM: EL CONCEPTO PROVISIONAL DE INFLUENCIA INTERPERSONAL

Confinado al tema de la "influencia interpersonal", este estudio no trata de la influencia social en general. La influencia interpersonal se refiere a la interacción directa de personas en la medida en que afecta a la conducta futura o a las actitudes de los participantes (de suerte que una y otras difieran de lo que serían si no hubiera habido interacción).²¹

La importancia estratégica del concepto de "influencia" en la ciencia social se ha hecho últimamente cada vez más evidente. Entre los numerosos desarrollos recientes de este concepto, destaco sólo el análisis hecho por James G. March,²² que, siendo sólo un ensayo, como lo reconoce el autor, representa un claro paso hacia adelante. La influencia es definida sucesivamente en términos compatibles con el concepto precedente como "lo que induce un cambio en el estado del organismo diferente de lo que es previsible". Es un caso particular de causalidad, no coextensivo con ella, evidentemente. Pero, como indica March, podemos identificar casos de conducta manifiesta

²⁰ La influencia a través de los medios de comunicación para las masas no es lo mismo, manifestamente, que la influencia interpersonal. Es sugestivo, por ejemplo, que ni en Rovere ni en la Southtown de Frank Stewart fuese incluido el director del periódico local entre los que ejercen una influencia interpersonal apreciable.

²¹ Esto está tomado de la formulación de Herbert Goldhamer y Edward A. Shils en "Types of power and status", *American Journal of Sociology*, 1939, 45, 171-182. Las razones para modificar su formulación se irán viendo cada vez más claras. Mi insistencia en la conducta o la actitud futuras puede comprenderse fácilmente. Si la "influencia" se refiriese a todas y cada una de las modificaciones de la conducta sería virtualmente idéntica a "interacción social", ya que toda interacción tiene un efecto, aunque sea ligero, sobre la conducta en la situación inmediata. No se obra exactamente lo mismo en presencia de otros que en la soledad.

²² "An introduction to the theory and measurement of influence", por James G. March, en *The American Political Science Review*, 1955, 49, 431-451. March utiliza de manera importante el trabajo de su colega Herbert A. Simon, por ejemplo. "Notes on the observation and measurement of political power", en *Journal of Politics*, 1953, 15, 500-516. Véase también "The influence process in the presence of extreme deviates", por L. Festinger, H. B. Gerard, B. Hymovitch, H. H. Kelley y B. Raven, en *Human Relations*, 1952, 5, 327-346.

que pueden ser previstos a base de información sobre el estado de la persona y que, sin embargo, puede haber sido inducida interpersonalmente. (March prefiere hablar del estado del "organismo individual". Para el sociólogo, el organismo es en algunos respectos un concepto más comprensivo que el de persona, pues abarca atributos biológicos y otros no sociales, y en otros respectos, menos comprensivo, pues excluye típicamente la posición y las relaciones sociales de la persona.) March hace la importante observación, a la luz de este concepto, de que "aunque es posible con frecuencia establecer el hecho de que hubo influencia interpersonal, es peculiarmente difícil establecer el hecho de que no hubo tal influencia. En parte por esta razón, hay que hacer una distinción entre la relación de influencia entre dos acontecimientos (por ejemplo, 'A vota sí', 'B vota sí') y la relación entre dos individuos (por ejemplo, A, B)" (435).

Esos conceptos ofrecen a March una base para estimar el valor y las limitaciones de los métodos actuales de medir la influencia. Aunque no necesitamos reexaminar esto de nuevo aquí, es importante tomar nota de la conclusión general de March según la cual, hasta ahora, las medidas fueron *ad hoc* y no teóricamente derivadas y uniformadas. Como él concluye, "es extraordinario —pero cierto— que a pesar de que se usan un número importante de métodos claramente diferentes para medir la 'influencia', no está nada claro en qué circunstancias dan resultados comparables. Es posible, desde luego, aunque rara vez útil, definir un concepto por una medición técnica [que no procede de un conjunto de ideas sistemáticas sobre el concepto principal]; pero a falta del conocimiento de las intercorrelaciones implícitas, no puede definirse el mismo concepto por diversos procedimientos diferentes de medida. Pero es éste el estado actual de la media de la influencia. Análogamente, pocos intentos serios pueden encontrarse en la bibliografía para relacionar definiciones formales de la influencia ya con métodos de medida o con el cuerpo principal de teoría de la ciencia social" (450-451).

La observación es cierta, y, lo que es igualmente importante, útil. Sirve para *especificar nuestra ignorancia* en esta materia de inventar medidas conectadas con el concepto de influencia y, como atestigua la historia del pensamiento grande y pequeño, la ignorancia *especificada* es muchas veces el primer paso para reemplazar la ignorancia por conocimiento.

Problemas de influencia interpersonal fueron elegidos por los sociólogos para dedicarles atención sistemática con menos frecuencia que para rozarlos en estudios de estratificación social. Las razones de esto son bastante claras. La influencia interpersonal implica una *relación social asimétrica*: hay el influyente y el influido, respecto de cualquier conducta o actitud dadas. También se da con frecuencia, naturalmente, la influencia recíproca. Pero aun en tales casos, el grado de influencia en las dos direcciones rara vez es igual y rara vez se ejerce sobre la misma conducta. Este carácter asimétrico de la influencia interpersonal es lo que explica que parezca estrechamente relacionada con estudios de estratificación social en general. Pues por mucho que difieran los diversos análisis de la estratificación, coinciden, naturalmen-

te, en que la estratificación implica posiciones sociales asimétricas (es decir, jerarquías). (Si las posiciones fuesen completamente simétricas, si todas fuesen de hecho iguales en jerarquía, el concepto de estratificación sería superfluo.)²³

Debido a que se le trata en estudios generales sobre estratificación y a que no es el foco inmediato de investigación, el concepto de influencia interpersonal se ha mezclado confusamente con conceptos relacionados con él. Por lo tanto, para aclarar nuestro concepto provisional de influencia interpersonal, es necesario situarlo dentro de la urdimbre de los análisis de estratificación.

Numerosos estudios recientes sobre estratificación han dado origen a un vasto conjunto de conceptos y vocablos relacionados entre sí. Entre ellos encontramos

palabras para la posición social genérica: situación, jerarquía, sitio, situación socio-económica, lugar, estrato, rango, categoría;

palabras para la posición social específica: clase alta, media y baja, advenedizo, arribista, *declassé*, aristocracia, etcétera;

palabras para estructuras de estratificación: sistema de clases abiertas, *Ständesystem*, casta, jerarquía de prestigio, jerarquía económica, política, social, etcétera;

palabras para atributos de posición (fuentes, símbolos, criterios, determinantes): riqueza, poder, prestigio, logro, atribución, estilo de vida, posición honoraria, autoridad, etcétera;

palabras referentes al funcionamiento de la posición: ejercicio de poder, control, influencia, exclusión, dominio, subordinación, discriminación, coacción, manipulación, etcétera.

El conjunto seleccionado de palabras sugiere que las terminologías quizá se multiplicaron más de lo estrictamente necesario y que las interrelaciones de

²³ Compárese la observación de March sobre una analogía entre relación causal y relaciones de influencia más estrictamente concebidas. "Ambas relaciones son asimétricas. Es decir, el enunciado de que A es la causa de B excluye la posibilidad de que B sea la causa de A. De manera análoga, el enunciado de que A influye en B excluye la posibilidad de que B influya en A. También aquí, gran parte de la confusión en los estudios teóricos sobre influencia procede de no distinguir la relación de influencia entre acontecimientos (por ejemplo, subconjuntos de actividades de individuos) y la relación de influencia entre individuos (por ejemplo, los conjuntos completos de actividades de individuos). El hecho de que parezca posible hablar de asimetrías entre acontecimientos, pero que no sea posible con la misma frecuencia hablar de asimetrías de influencia entre individuos (por ejemplo, la participación en la influencia puede presentarse con frecuencia en forma de especialización de la influencia según la 'zona') sugiere que el modelo apropiado para la descripción de una relación de influencia entre dos individuos es un modelo en que las actividades relacionadas de influencia de los individuos se dividen en conjuntos mutuamente excluyentes, de tal suerte que dentro de cada conjunto subsiste la asimetría entre los agentes individuales de las actividades." *Ibid.*, 436, y las "notas" de Simon anteriormente citadas.

Correlativamente, las asimetrías proporcionan una base para diferenciar *influyentes* que ejercen en muchas esferas de conducta y opinión y los que la ejercen en una sola esfera o en pocas.

los conceptos van acompañadas de gran número de problemas. Sugiere, además, que las poblaciones pueden estar socialmente estratificadas en jerarquías diferentes. Esas diferentes jerarquías de estratificación se relacionan entre sí en ciertas formas no muy claramente comprendidas. Pero no podemos suponer que son idénticas. Aquí el problema sociológico estriba manifiestamente en explorar las interrelaciones entre las diferentes jerarquías, y no obscurecer el problema suponiendo que pueden mezclarse en un sistema compuesto de jerarquías.²⁴

Por lo tanto, en el presente estudio suponemos que *la posición en una estructura local de influencia interpersonal puede relacionarse con la posición en otras jerarquías, pero no es idéntica a ella*. Esta suposición tiene base empírica y conceptual. El apoyo empírico lo da un estudio sobre conducta política²⁵ según el cual "los líderes de la opinión no son idénticos a los individuos socialmente prominentes en la comunidad, ni a los individuos más ricos, ni a los líderes cívicos". Con una breve exploración de los tipos de relaciones entre diferentes sistemas de estratificación, encontraremos nuevas bases para esta suposición.

Aunque pueden ser diversamente correlativos, la influencia interpersonal, la clase social, el prestigio y el poder *no* coinciden. Ordenados por la cuantía y la fuente del ingreso y la riqueza acumulada, algunos individuos de "la clase media alta" quizá ejercen una influencia menos directa sobre las decisiones de unos pocos conocidos que la que algunos individuos de "la

²⁴ El *locus classicus* para esta formulación es el análisis que Max Weber hace de clase, situación y poder, del que se dispone ahora en traducción inglesa en Hans H. Gerth y C. Wright Mills: *From Max Weber: Essays in Sociology* (Nueva York, Oxford University Press, 1946), 180 ss., y en una traducción de A. R. Henderson y Talcott Parsons: *The Theory of Social and Economic Organization* (Londres, Wm. Hodge, 1947), 390-395. Más recientemente los estudios trabajaron en cierta medida sobre la base sentada por Weber. Entre las numerosas exposiciones, véanse "A revised analytical approach to the theory of social stratification", en *Class, Status and Power: A Reader in Social Stratification*, ed. por Reinhard Bendix y S. M. Lipset (Glencoe, Illinois, The Free Press, 1953), 92-128; "A conceptual analysis of stratification", por Kingsley Davis, en *American Sociological Review*, 1942, 7, 309-321; "Status, status types and status interrelations", por Emile Benoit-Smullyan, en *American Sociological Review*, 1944, 9, 151-161; y *Estratificación social*, por Bernard Barber (México, FCE, 1964).

Para intentos empíricos de aclarar los problemas, véanse *The Social Life of a Modern Community*, por W. L. Warner y P. S. Lunt (New Haven, Yale University Press, 1941); *Prestige Classes in a New York Rural Community*, por Harold F. Kaufman (Estación Agrícola Experimental de la Universidad de Cornell, Memoria 260, marzo de 1944), y *Defining Prestige in a Rural Community*, del mismo autor, Monografías Sociométricas, núm. 10 (Beacon, N. Y., Beacon House, 1946); "Selected characteristics of classes in a middle western community", por A. B. Hollingshead, en *American Sociological Review*, 1947, 12, 385-395; "The middle classes, in middle-sized cities", por C. Wright Mills, en *American Sociological Review*, 1946, 11, 520-529.

La mayor acumulación de datos relativos a este problema se encuentra en el volumen de Warner-Lunt, pero el análisis sufre por la ausencia del tipo de distinciones conceptuales que da Weber.

²⁵ *The Peoples Choice*, por Lazarsfeld, Berelson y Gaudet, 50 y capítulo xvi.

clase baja" ejercen sobre *sus* muchos conocidos. Los individuos de situación elevada en cierto tipo de jerarquía de prestigio —basada, digamos, en criterios genealógicos— pueden tener poca influencia interpersonal sobre todos aquellos a quienes no interesan sus particulares esferas de actividad y opinión (por ejemplo, artes, moda, "buen gusto"). Ni aun los conceptos estrechamente relacionados de poder e influencia interpersonal son idénticos. Individuos con poder para afectar a las posibilidades de vida de un grupo grande pueden ejercer poca influencia interpersonal en otras esferas. El poder de negarle trabajo a la gente puede no tener por resultado el influir sobre su conducta política, asociativa o religiosa.

Así, también, respecto de las otras interrelaciones. Individuos que ocupan una elevada posición en una jerarquía de prestigio pueden no tener poder para imponer decisiones a otros en muchos tipos de situaciones especificadas. (El poder de excluir a ciertos individuos de la pertenencia a un club "exclusivo" debe diferenciarse del poder de excluirlos de ganarse la vida en su ocupación presente.) Los individuos con situación elevada en una jerarquía de poder pueden tener poco prestigio (el cacique político y el raquetero con éxito no son sino los casos más estereotipados).

En suma, las posiciones en las jerarquías de clase, poder y prestigio contribuyen al potencial de influencia interpersonal, pero no determinan la extensión en que la influencia se ejerce realmente.

Lo mismo que varían las bases de la influencia interpersonal, varían también sus formas. La influencia puede, pues, tomar formas como:

coerción (fuerza, violencia);

dominio (mando, sin amenaza de fuerza);

manipulación (cuando los objetivos del influyente no son explícitos);²⁶

clarificación (en que la presentación de diferentes líneas de acción afecta a la conducta subsiguiente);

prototipos para la imitación (en que la persona que ejerce influencia no sabe que la interacción dio por resultado la modificación de la conducta o actitud subsiguiente de los otros);

consejo (consistente en opiniones y recomendaciones, pero no en órdenes); y

cambio (en el que cada persona modifica francamente la situación para inducir a otros a seguir determinadas formas de conducta).

En la presente investigación nos interesamos primordialmente por la influencia en la forma de clarificación, consejo y prototipo para la imitación. No nos interesa aquí el ejercicio directo de poder a través del mercado, la política y otra conducta administrativa, con sus efectos sobre gran número de individuos. Es la gente que aparece como poseedora de una cantidad apreciable de influencia *interpersonal*, manifestada directamente en sus relaciones con otros, la que es objeto de investigación.

²⁶ Cf. Goldhamer y Shils, *op. cit.*, 171-172. Como estos autores se limitan a un estudio del poder, sólo tratan de fuerza, dominio y manipulación. Véase también K. Davis, *op. cit.*, que añade el "cambio" a las formas de influencia.