

Unidad 4

- Aportaciones a la Teoría de la Conducta del Grupo de Referencia

- 4.1 Concepto de privación relativa
- 4.2 Privación relativa
- 4.3 Grupos de referencia
- 4.4 Uniformidades de conducta
- 4.5 Indicadores estadísticos
- 4.6 Teorías de grupo
- 4.7 Funciones psicológicas y sociales
- 4.8 Conceptos relacionados con la teoría de grupos de referencia
- 4.9 Continuidades en la teoría de grupos y estructura social
- 4.10 La problemática de la teoría del grupo de referencia
- 4.11 Consecuencias de la conducta relativa a grupo de referencia

APORTACIONES A LA TEORÍA DE LA CONDUCTA DEL GRUPO DE REFERENCIA *

ESTE capítulo se basa en el supuesto de que hay un tráfico de dos direcciones entre la teoría social y la investigación empírica. Los materiales empíricos sistemáticos contribuyen al avance de la teoría social al imponer la tarea y ofrecer la oportunidad de interpretaciones de acuerdo con lineamientos muchas veces no premeditados; y la teoría social, a su vez, define el alcance y amplía el valor predictivo de los hallazgos empíricos señalando las condiciones en que son válidos. Los datos sistemáticos de *The American Soldier*,¹ en toda su numerosa variedad, suministran una ocasión útil para examinar el juego recíproco entre la teoría social y la investigación social aplicada.

Más particularmente, intentamos identificar y ordenar las investigaciones bastante numerosas de *The American Soldier* que, implícitamente o por declaración explícita, tienen relación con la teoría de la *conducta relativa a grupo de referencia*. (Las realidades empíricas que esta denominación connota las veremos en breve con algún detalle. Pero debe advertirse aquí que aunque la frase "grupo de referencia" no se emplea en esos volúmenes ni encontró plena aceptación en el vocabulario de la sociología en cuanto diferente de la psicología social, los *conceptos* de grupo de referencia juegan papel importante en el aparato interpretativo utilizado por la Rama de Investigaciones de la Sección de Información y Educación del Departamento de Guerra.)

Tratamos brevemente en dos puntos materias relacionadas con la nuestra, aunque, sin embargo, no forman parte de la teoría del grupo de referencia. Revisamos los índices estadísticos de los atributos de grupo social diversamente adoptados en esas investigaciones, e intentamos indicar, aunque en forma muy breve y programática, el valor específico de la incorporación *sistemática* de dichos índices a las investigaciones ulteriores. Y, de manera igualmente breve, señalamos cómo los datos analizados por la Rama de Investigaciones desde un punto de vista psicológico pueden ser suplementados y reelaborados de manera útil desde el punto de vista de la sociología funcional.

En todo el análisis se adopta un procedimiento común para extraer e intentar el desarrollo de las implicaciones teóricas de *The American Soldier*. Esto supone el reexamen intensivo de *casos* de investigación registrados en

* En colaboración con Alice S. Rossi.

¹ Los autores del primer volumen, "Adjustment during Army Life", son S. A. Stouffer, E. A. Schuman, L. C. DeVinney, S. A. Star y R. M. Williams, Jr.; del segundo, titulado "Combat and Its Aftermath", S. A. Stouffer, A. A. Lumsdaine, M. H. Lumsdaine, R. M. Williams, Jr., M. B. Smith, I. L. Janis, S. A. Star y L. S. Cottrell, Jr. Los dos fueron publicados en 1949 por la Princeton University Press.

estos volúmenes, con la vista puesta en subsumir los resultados en abstracciones o generalizaciones de nivel superior. En los volúmenes mismo, los autores limitan austeramente (y a nuestro juicio con prudencia) su análisis a la interpretación de la conducta de los soldados y a las circunstancias propias de la organización en que tuvo lugar aquella conducta. Pero es manifiesto que los conceptos analíticos valen no meramente para la conducta de los soldados. Generalizando en forma provisional dichos conceptos, podemos hallarnos en situación de explorar las implicaciones más amplias de los materiales para la teoría social.

Nuestro estudio, pues, se origina en un análisis interno de todos los estudios de investigación de esos volúmenes en que los autores usan algún concepto de grupo de referencia como variable interpretativa. El objeto de colacionar esos datos es determinar los puntos en que incitan a hacer ampliaciones de la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia que puedan proseguirse mediante nuevas investigaciones estratégicamente enfocadas. De vez en cuando, se intenta sugerir cómo pueden ser incorporadas esas ampliaciones teóricas a diseños de investigación empírica que trabajarán, así, sobre los hallazgos de la Rama de Investigaciones. De este modo, puede haber continuidad en el juego recíproco entre la teoría acumulativa y las nuevas investigaciones.

El reexamen inductivo de casos también admite el enlace de los conceptos del grupo de referencia con otros conceptos vigentes en psicología social y que de ordinario no fueron conectados con la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia. En el grado en que se establezcan esas conexiones, *The American Soldier* habrá servido a otra función de la investigación empírica: la unificación provisional de fragmentos teóricos actualmente dispersos.

Según esos lineamientos, se intentará indicar la coherencia entre la teoría del grupo de referencia y ciertos conceptos de sociología funcional. Parece que éstos se refieren a aspectos diferentes del mismo asunto: uno se enfoca sobre el proceso mediante el cual los individuos se relacionan con los grupos y refieren su conducta a los valores de los grupos; los otros se enfocan sobre las consecuencias de los procesos primordialmente para las estructuras sociales, pero también para los individuos y los grupos comprendidos en las estructuras. Se hallará que la teoría del grupo de referencia y la sociología funcional dirigen diferentes preguntas a los mismos fenómenos, pero que dichas preguntas tienen una pertinencia recíproca.

Todo este ensayo tiende, pues, a averiguar lo que *The American Soldier* puede rendir para el estado actual de la teoría del grupo de referencia y los problemas teóricos relacionados con ella. Entregados como estamos a la idea de que el desarrollo de la teoría social requiere un alto grado de continuidad, y no una colección de resultados sueltos y supuestamente definitivos, esto significa que la presente reelaboración de algunos de los materiales de *The American Soldier* es en sí misma una fase muy provisional de un desarrollo en marcha y no un punto de parada estable. Ni suponemos, por supuesto, que todas y cada una de las ampliaciones de la teoría del grupo de referen-

cia que aquí se proponen resulten realmente sólidas. En realidad, cuando toda hipótesis provisionalmente formulada en una etapa particular del desarrollo de una disciplina resulta confirmada de modo manifiesto, el teórico tiene motivo para alarmarse, ya que un *record* de éxito invariable puede indicar un aparato de confirmación deficiente y complaciente en demasía, y no una teoría excepcionalmente sólida.

EL CONCEPTO DE PRIVACIÓN RELATIVA

De los diferentes conceptos empleados por los autores de *The American Soldier* para interpretar sus multiformes materiales, hay uno que ocupa un lugar prominente. Es el concepto de privación relativa. Su significación central la evidencia en cierto grado el que sea uno de los dos conceptos sobre los que se llama expresamente la atención del lector en el capítulo de introducción a los dos volúmenes. Como los autores mismos dicen, tras una breve alusión al concepto de perfiles variables, "otros instrumentos intelectuales, notablemente una teoría de la *privación relativa*, se introducen también para ayudar a ordenar de manera más general resultados empíricos de otro modo dispares" (I, 52).

Aunque el concepto de privación relativa se utiliza periódicamente para interpretar diferencias en las actitudes entre diferentes categorías de individuos, que varían, por ejemplo, en edad, instrucción y situación matrimonial, en ningún lugar recibe una definición formal en las páginas de los dos volúmenes. Sin embargo, como averiguaremos en seguida, los perfiles de este concepto emergen gradualmente de los diferentes casos en que es puesto en uso. Es en el primer caso mismo de dicho uso, por ejemplo, donde los autores se refieren al carácter de la utilidad teórica del concepto y a su posible parentesco con otros conceptos consagrados de teoría sociológica:

La idea [de privación relativa] es sencilla, casi obvia, pero su utilidad se hace manifiesta para conciliar datos, especialmente en capítulos posteriores, donde su aplicabilidad no es manifiesta al principio. La idea parecería tener algún parentesco, y en parte los incluye, con conceptos sociológicos bien conocidos, como "sistema social de referencia", "tipos de expectativa", o "definiciones de la situación" (I, 125).

Esta ausencia de una definición formal de privación relativa no es un impedimento grande. En todo caso, los autores escapan a la bien establecida tradición, relativa a obras de teoría sociológica, de estar repletas de definiciones innumerables que no tienen empleo. En lugar de una definición explícita del concepto, podemos juntar un acopio de todas las ocasiones, esparcidas por los dos volúmenes y que aparentemente tratan de tipos no relacionados de situaciones, en que el concepto ha sido puesto en uso por los autores, y de esta manera podemos aprender algo del verdadero carácter funcional del concepto.

La lista siguiente representa, aunque en forma muy abreviada, todas las investigaciones en que se utiliza explícitamente alguna versión del concepto de privación relativa (o un concepto emparentado con él, como el de situación relativa) en *The American Soldier*:

1. Con referencia al recluta casado: "Al compararse con sus compañeros solteros en el ejército, podía advertir que el servicio exigía un mayor sacrificio de él que de ellos; y al compararse con sus amigos civiles casados, podía advertir que se había creído obligado a sacrificios que ellos rehuían por completo" (I, 125).

2. El graduado corriente de escuela primaria superior o de colegio universitario era un candidato manifiesto al reclutamiento; casos marginales sobre fundamentos profesionales probablemente eran mucho más frecuentes en grupos con un grado menor de instrucción. Por término medio, el no graduado de escuela primaria superior que fue reclutado podía señalar más amistades que probablemente no tenían más razones que él para no haberse enganchado y que, sin embargo, no se habían enganchado por consideraciones profesionales... cuando se comparaban con sus amigos civiles lo más probable es que creyeran que estaban obligados a hacer sacrificios que otros como ellos estaban dispensados de hacer" (I, 127).

3. "El concepto de *privación relativa* es particularmente útil para la valoración del papel de la instrucción en el grado de satisfacción por la situación social o el trabajo, así como en algunos aspectos de aprobación o crítica del ejército... Con niveles de aspiración más elevados que los menos instruidos, el individuo más instruido tiene más que perder a sus propios ojos y a los de sus amigos si no llega a alcanzar alguna posición en el ejército. En consecuencia, la frustración era mayor para él que para los otros si no alcanzaba la meta que se proponía..." (I, 153).

7. "...el concepto de privación y recompensa diferenciales... puede ayudarnos a comprender algunos de los procesos psicológicos pertinentes para este problema. En general, es cierto, desde luego, que los soldados en tierras extranjeras, en relación con los soldados que estaban todavía en el país, sufrían una ruptura mayor de vínculos familiares y con muchos de los atractivos de la vida en los Estados Unidos a los que estaban acostumbrados. Pero también era cierto que, en relación con los soldados en acción, los soldados en el extranjero [en zonas de retaguardia de un frente activo] que no estaban en acción y sin probabilidades de entrar en combate sufrían muchas menos privaciones que los individuos en lucha real" (I, 172).

5. "El concepto de privación diferencial nos llevaría a buscar más una razón para que el grupo de soldados con más privaciones pareciese tener menos espíritu crítico que el grupo con menos privaciones... cuanto menor era la diferencia entre oficiales y soldados en el disfrute de escasos privilegios —el caso extremo es el del combate efectivo— menos probable era que el individuo enganchado criticase a los oficiales y más fácil le resultaba aceptar la inevitabilidad de las privaciones" (I, 181).

6. "...como podía esperarse... los soldados que habían ascendido lentamente en relación con otros soldados de igual antigüedad en el ejército eran los que más criticaban las oportunidades de ascender. Pero la proporción relativa de ascensos puede basarse en la diferencia de normas de las diferentes clases de población del ejército. Por ejemplo, un egresado de escuela elemental que ascendió a cabo después de un año de servicio habría tenido un ritmo más rápido de ascenso comparado con la mayor parte de sus amigos del mismo nivel de instrucción que un individuo de colegio universitario que ascendió al mismo grado en un año. De aquí

podríamos esperar, en una categoría y en una antigüedad dadas, que lo más probable es que el individuo más instruido se queje más que los otros de la lentitud de los ascensos... Un fenómeno análogo parecía operar entre diferentes ramas del servicio" (I, 250).

7. De los estudios sobre individuos reclutados anteriormente expuestos en este capítulo, podría esperarse que las actitudes de los oficiales acerca de los ascensos, como las de los hombres enganchados, reflejasen alguna relación con el nivel de expectativas y con el nivel de actuación en relación con el de los conocidos de uno. Así, esperaríamos que un capitán que ha estado en ese grado durante mucho tiempo comparado con otros capitanes, se sentiría menos feliz en cuanto a la situación ascensional que un teniente en este grado durante relativamente poco tiempo" (I, 279).

8. "...parece probable que los negros del Norte y del Sur puedan haber recibido considerable influencia en su adaptación general por otras compensaciones psicológicas al ser destinados al Sur, cosa comprensible si consideramos su situación como una posición relativa.

En relación con la mayor parte de los civiles negros a quienes vio en las poblaciones del Sur, el soldado negro tiene una posición de riqueza y dignidad relativas" (I, 563).

9. "Dicho en términos sencillos, los valores psicológicos de la vida en el ejército del soldado negro en el Sur en relación con los civiles negros del Sur excedían en mucho a los valores psicológicos de la vida en el ejército para el soldado negro en el Norte en relación con el civil negro del Norte" (I, 564).

Estos nueve párrafos llegan al meollo de exposiciones interpretativas en que la idea de privación relativa, o conceptos asociados con ella, fueron utilizados expresamente para interpretar resultados que de otro modo serían anómalos o incongruentes.² A estos usos explícitos del concepto añadiríamos después varios casos de investigación no sometidos por los autores a interpretación según conceptos de grupo de referencia que, sin embargo, parecen explicados por dichos conceptos.

Debe advertirse que en todos estos casos el concepto de privación relativa sirve al mismo propósito teórico: es usado como una variable interpretativa intermedia. Las investigaciones estaban destinadas a estudiar los sentimientos y actitudes de los soldados norteamericanos: sus actitudes hacia el reclutamiento, por ejemplo, o sus estimaciones de las posibilidades de ascenso. Esas actitudes se toman típicamente como las variables dependientes.

El análisis de datos descubre que las actitudes difieren entre soldados en situaciones diferentes. Por ejemplo, los individuos más viejos o casados mostraban más disgusto hacia el enganche que los hombres más jóvenes o solteros; los que gozaban de la posición de graduados de escuela primaria superior o de colegio universitario eran probablemente menos optimistas acerca de sus

² Parece, pues, como tendremos ocasión de señalar con algún detalle, que el concepto de privación relativa nace del que hemos llamado "el tipo de serendipidad" del influjo de la investigación empírica sobre la teoría, a saber, "la experiencia bastante común de observar un dato imprevisto, anómalo y estratégico que se convierte en ocasión para desarrollar una teoría nueva o para ampliar una teoría existente". Véase el capítulo III.

perspectivas de ascenso en el ejército. Los atributos de posición en general se toman provisionalmente como las *variables independientes*. Una vez establecidas las relaciones entre variables independientes y dependientes, el problema es explicarlas: de inferir cómo es posible que los más instruidos sean menos optimistas acerca de sus posibilidades de ascenso o cómo es posible que el individuo casado sienta un disgusto mayor hacia su reclutamiento para el servicio militar. En este momento de la interpretación se introduce el concepto de privación relativa, de suerte que el tipo del análisis es poco más o menos el siguiente: el hombre casado (variable independiente) discute con mayor frecuencia la legitimidad de su reclutamiento (variable dependiente), porque estima la situación dentro de la estructura de referencia (variable interpretativa) producida al compararse él mismo con otros individuos casados que aún están en la vida civil y que escaparon por completo al reclutamiento, o con hombres solteros del ejército cuyo enganche no exigió un sacrificio comparable al suyo. Así, pues, podemos designar la función principal del concepto de privación relativa como la de un concepto interpretativo provisional "después del hecho" que está destinado a ayudar a explicar la diferencia de actitudes expresadas por soldados de posición social diferente. Y puesto que las interpretaciones después del hecho tienen un lugar distintivo en el desarrollo en marcha de la teoría, más adelante necesitaremos examinar esta característica del concepto de privación relativa con alguna extensión.³

La colación de esos párrafos claves sirve como algo más que un breve resumen de los materiales originales. Como los estudios que emplean el concepto de privación relativa tratan de diferentes materias, están esparcidos por las páginas de *The American Soldier*, y así tal vez no se les examinará en relación con sus mutuos enlaces teóricos. La yuxtaposición de los párrafos admite una *inspección virtualmente simultánea* de las diferentes interpretaciones, y, a su vez, nos permite descubrir las categorías centrales que evidentemente tomó la Rama de Investigaciones como *bases de comparación* tal vez implícitas en las actitudes y valoraciones observadas de los soldados. Y una vez descubiertas las categorías de análisis empleadas por la Rama de Investigaciones, pueden ponerse de manifiesto sus conexiones lógicas, llevando

³ Es necesario advertir en este punto, sólo de pasada, que es prematuro suponer que las interpretaciones *ex post facto* no son *en principio* susceptibles de anulación empírica. Sostener esto, como lo hace Nathan Glazer en su excesivamente apresurado rechazo del concepto de privación relativa, es ignorar el juego recíproco entre teoría e investigación en el *desarrollo histórico* de una disciplina. Como veremos, no hay fundamento para decir, como lo hace Glazer, que no es concebible que la idea de privación relativa sea anulada: "Así, [como el concepto de privación relativa] un poco de imaginación nos permitirá cubrir todo resultado concebible..." Y después sostiene que el concepto "no puede ser refutado por hechos y seguirá siendo cierto sea cual fuese el resultado de una serie dada de datos". Se verá claro en breve que proposiciones que contienen el concepto de privación relativa se someten fácilmente a anulación empírica, si en realidad son falsas. Para apreciar una razón de nuestra insistencia sobre la teoría sociológica empíricamente orientada como un *desarrollo* en marcha, véase las consecuencias de olvidar este hecho, como se advierte en "'The American Soldier' as science", por Nathan Glazer, en *Commentary*, 1949, 8, 487-96.

así a formulaciones que parecen tener importancia para el desarrollo ulterior de la teoría del grupo de referencia.

Si procedemos de manera inductiva, hallamos que se supuso provisionalmente que los sistemas de referencia para los soldados observados por la Rama de Investigaciones eran de tres clases. En primer lugar están los casos en que las actitudes o los juicios de los hombres se consideraron influidos por la comparación con la situación de otros con quienes estaban en *asociación real*, en relaciones sociales constantes, tales como "los amigos civiles casados" del soldado en el párrafo 1, o las "amistades" del individuo no graduado de escuela primaria superior en el párrafo 2.

La segunda base de comparación implícita es la comparación con los hombres que en algún respecto pertinente son *de la misma posición* o de la *misma categoría social*, como en el caso del capitán que compara su suerte "con la de otros capitanes" en el párrafo 7, sin ninguna implicación de que estén necesariamente en interacción social directa.

Y en tercer lugar, se supone la comparación con quienes en algún respecto pertinente guardan una *posición diferente* o *tienen diferente categoría social*, como en el caso del soldado que no combate comparado con los hombres que combaten en el párrafo 4, o los hombres reclutados en comparación con los oficiales en el párrafo 5 (sin que esté tampoco necesariamente implícita la interacción social entre ellos).

En su mayor parte, como sabemos por esta inspección de casos, los grupos o individuos que tal vez fueron tomados como bases de comparación por los soldados no caen simplemente dentro de uno u otro de esos tres tipos, sino que comprenden diferentes combinaciones de ellos. Con la mayor frecuencia, la comparación supuesta es con *amigos* de la misma situación, como el individuo de escuela primaria comparado con amigos del mismo nivel de instrucción en el párrafo 6, o con diferentes "otros" no amigos que guardan una *posición análoga en algún respecto saliente y diferente en otros respectos*, como el soldado negro que se compara con el civil negro en los párrafos 8 y 9.

Si los atributos de los individuos o de los grupos que sirven como supuestos puntos de referencia se ordenan en un cuadro, la estructura conceptual de la idea de privación relativa (y conceptos asociados) se hace más fácilmente perceptible. La ordenación esquemática nos permite situar, no sólo las estructuras de referencia comparativa utilizadas con más frecuencia en la interpretación de datos por la Rama de Investigaciones, sino nuevas estructuras posibles de referencia que encuentran poco lugar en su interpretación. Ofrece, así, ocasión para explorar sistemáticamente la naturaleza teórica de la privación relativa como instrumento interpretativo y señalar donde ahonda y amplía la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia.

En esencia, los grupos o individuos tomados como puntos de referencia en los nueve párrafos están caracterizados explícitamente por esos pocos atributos. La presencia de relaciones sociales constantes entre el individuo y los tomados como base de comparación indica que pertenecen en ese grado a un *grupo* o *intra-grupo* común; y su ausencia, que *no pertenecen al grupo* o *que están*

Referencias comparativas de atributos de individuos y categorías
y grupos sociales

EN RELACIONES SOCIALES CONSTANTES CON EL INDIVIDUO	LA MISMA POSICION SOCIAL	POSICION SOCIAL DIFERENTE		
		Más alta	Más baja	No clasificada
Sí (pertenecía al mismo grupo, o intra-grupo)	Núm. 1 amigos casados Núm. 2 sin amistades de escuela primaria superior Núm. 6 del mismo nivel de instrucción	Núm. 5 oficiales	Núm. 8, 9 civiles negros en el Sur	Núm. 3 amigos Núm. 7 conocidos
No (no pertenecía al mismo grupo, o extra-grupo)	Núm. 4 soldados de los Estados Unidos en combate activo Núm. 6 soldados de igual antigüedad Núm. 7 otros capitanes	Núm. 5 oficiales	Núm. 8, 9 civiles negros en el Sur	

ORIENTACIONES DEL INDIVIDUO HACIA

* Los números remiten a los párrafos que aquí clasificamos provisionalmente.

en un extragrupo. Cuando afecta a la posición relativa, la clasificación implícita es algo más complicada: los individuos que forman la base de comparación pueden tener la misma posición social que el sujeto u otra diferente, y si es diferente, la posición puede ser más alta, más baja, o no clasificada. El dispositivo de puntos de referencia implícito en las interpretaciones de la Rama de Investigaciones parece, pues, el siguiente:

El examen del anterior cuadro, de variables implícitas en la idea de privación relativa, dirige en seguida la atención a diferentes problemas empíricos y teóricos. Esos problemas, como se hará evidente en seguida, no sólo se relacionan de manera específica con el concepto de privación relativa, sino más en general con una teoría de la conducta relativa a grupo de referencia.

Se advertirá, por el examen preliminar de casos contenidos en el cuadro, que, en ocasiones, los autores de *The American Soldier* suponen que los individuos toman como base para la auto-referencia la posición de personas con quienes están en interacción social directa: primordialmente el intra-grupo de amigos y compañeros. Otras veces, el supuesto sistema de referencia lo dan las categorías sociales de las personas —soldados en combate, otros capitanes, etc.— con quienes el individuo no tiene relaciones sociales constantes. A fin de destacar la conexión del concepto de privación relativa con

la teoría del grupo de referencia, esos "otros" con quienes el individuo no tiene relaciones se designan aquí como grupos de no pertenencia o extragrupos.⁴ Puesto que tanto grupos de pertenencia como grupos de no pertenencia, intragrupos y extragrupos, han sido en realidad tomados como supuestos sistemas sociales de referencia en las interpretaciones, éste conduce inmediatamente a una cuestión general de importancia central para una teoría en desarrollo de la conducta del grupo de referencia: *¿En qué circunstancias los asociados en los grupos a que uno pertenece se toman como sistemas de referencia para la autovaloración de actitudes, y en qué circunstancias suministran los extragrupos o la no pertenencia el sistema de referencia requerido?*

Los grupos de referencia son, en principio, casi innumerables: todos los grupos a que uno pertenece, y éstos son relativamente pocos, así como grupos a los cuales uno no pertenece, y éstos son, naturalmente, legión, pueden ser puntos de referencia para moldear las actitudes de uno, sus valoraciones y su conducta. Y esto da origen a otra serie de problemas que requieren formulación teórica y nuevas investigaciones empíricas. Pues, como indica claramente el cuadro de casos sacados de *The American Soldier*, el individuo puede orientarse hacia una o más de las diferentes clases de grupos y posiciones: grupos de pertenencia y grupos de no pertenencia, posiciones como la suya o diferentes, y en este último caso pueden ser más altas, más bajas o no clasificadas socialmente respecto de la suya. Esto señala un nuevo problema: si el individuo toma como sistema de referencia grupos o posiciones múltiples, con sus normas y tipos posiblemente divergentes o hasta contradictorios, ¿cómo hay que resolver esas discrepancias?⁵

Estas cuestiones iniciales pueden ayudar a establecer el campo de nuestra

⁴ Reconocemos que esta frase está llena de problemas implícitos que sería prematuro examinar en este momento. Implica, por ejemplo, el problema de los criterios de "pertenencia" a un grupo. En la medida en que la frecuencia de la interacción social es uno de dichos criterios, tenemos que reconocer que las fronteras entre los grupos están señaladas, en todo caso, con menos calidad. Por el contrario, "individuos" de grupos dados están diversamente conectados con otros grupos de los cuales no son tradicionalmente considerados miembros, aunque el sociólogo puede tener amplia base para incluirlos en estos últimos grupos, por virtud de su frecuente interacción social con sus miembros tradicionales. Así, también, aquí soslayamos por el momento la cuestión de las distinciones entre grupos sociales y categorías sociales, refiriéndose estas últimas a posiciones consagradas entre cuyos ocupantes hay poca o ninguna interacción. Algunos advertirán también que la formulación contenida en *The American Soldier* amplía las formulaciones de teóricos de la psicología social como George H. Mead, quien se limitó a los grupos de pertenencia como sistemas de referencia importantes en su concepto del "otro generalizado" y en su exposición de la formación de auto-actitudes. Todo esto aquí sólo se menciona con brevedad, ya que se estudiará en un lugar más adecuado.

⁵ Aunque este problema recuerda el problema tradicional, pero sólo ligeramente aclarado, del conflicto entre las afiliaciones a grupos múltiples o entre papeles múltiples, no es de ninguna manera idéntico a él. Pues, como hemos visto, sistemas de referencia los suministran no sólo los grupos a que uno pertenece o sus posiciones sociales, sino también los grupos a que uno no pertenece y las posiciones sociales de otros.

investigación. Que los individuos actúan dentro de un sistema social de referencia suministrado por los grupos de que forman parte es una idea antigua sin duda y probablemente cierta. Si fuera eso lo único que interesara a la teoría del grupo de referencia, ésta no sería más que un nombre nuevo para un viejo foco de atención en sociología, la cual se concentró siempre en la determinación de la conducta del grupo. Pero hay además el hecho de que los individuos se orientan con frecuencia hacia grupos que *no son el suyo* para dar forma a su conducta y sus valoraciones, y son los problemas centrados en torno de este hecho de la orientación hacia grupos a los que no se pertenece los que constituyen el interés distintivo de la teoría del grupo de referencia. Finalmente, la teoría tiene, desde luego, que ser generalizada hasta el punto en que pueda explicar *tanto* las orientaciones hacia el grupo a que se pertenece *como* las orientaciones hacia grupos a los que no se pertenece, pero su tarea inmediata más importante es descubrir los procesos por los cuales los individuos se relacionan con grupos a los que *no* pertenecen.

En general, pues, la teoría del grupo de referencia trata de sistematizar los determinantes y las consecuencias de los procesos de valoración y de autoestimación en que los individuos toman los valores o las normas de otros individuos o grupos como sistema comparativo de referencia.⁶

Resulta de nuestro breve examen preliminar que las investigaciones de *The American Soldier* que utilizan el concepto de privación relativa pueden actuar como catalizadores que aceleran la clarificación y la formulación teóricas de problemas para el estudio empírico ulterior. Pero el carácter preciso de las formulaciones puede verse mejor mediante el examen detallado de algunos de los casos después que hayamos conectado más definidamente el concepto de privación relativa con la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia.

PRIVACIÓN *relativa* o *privación* RELATIVA

Al desarrollar su concepto de privación relativa, los autores de *The American Soldier* en general centraron su atención sobre el factor privación y no sobre el factor relativo del concepto. Enfocaron su atención, por decirlo así, sobre la *privación* relativa y no sobre la *privación relativa*. La razón de esto parece a la vez manifiesta y comprensible, en vista del carácter notoriamente privacional de las situaciones en el ejército con que trataron. En general, los soldados norteamericanos consideraban el servicio en las fuerzas armadas, en el mejor caso, como una necesidad ingrata y aceptada de mala gana:

La inmensa mayoría de los hombres no ingresaron en el ejército voluntariamente... la aceptación del papel de soldado probablemente tendía a ser de carácter pasivo, por lo menos respecto de las actitudes iniciales... la actitud pasiva hacia el servicio

⁶ Esta exposición sumaria y elíptica será ampliada en secciones posteriores de este capítulo.

militar implicaba una falta relativa de identificación con metas sociales amplias que sirvieran para desviar la atención de las frustraciones diarias en el ambiente nuevo. En consecuencia, era probable que los reclutas fueran agudamente conscientes de los rasgos privacionales de la vida en el ejército (I, 208-9).

Fueron, pues, los tipos de reacciones a una situación básicamente privativa lo que con más frecuencia reclamó estudio, y primordialmente en la interpretación de esos tipos de reacción se desarrolló el concepto de privación relativa. Como sugiere la frase "privación relativa", el concepto se usó primordialmente para ayudar a explicar los sentimientos de insatisfacción, particularmente en casos en que no parecía probable, a primera vista, que la situación objetiva provocara tales sentimientos. No quiere decir esto que el concepto se limitase por completo a interpretar los sentimientos de insatisfacción, privación o injusticia entre los soldados, ya que la supuesta práctica de comparar uno su situación con la de los demás con frecuencia daba por resultado un estado de satisfacción relativa. Pero, en general, las satisfacciones procedentes de esas comparaciones con otros desempeñan el papel de contrarrestar la insatisfacción excesiva en casos de comparaciones múltiples. Por ejemplo, el disgusto del soldado no combatiente en el extranjero, probablemente reforzado por la comparación con los que servían en los Estados Unidos, está mitigado por la satisfacción de su situación en relación con la del soldado en acción de guerra (I, 173).

Como evidentemente reconocen los autores mismos, la "privación" es el componente incidental y particularizado del concepto de privación relativa, mientras que el núcleo más importante del concepto es su insistencia sobre la experiencia social y psicológica como "relativa". Esto puede deducirse del texto en el lugar que los autores introducen la idea de privación relativa y sugieren su parentesco con otros conceptos sociológicos tales como "sistema social de referencia, tipos de expectativas, o definiciones de la situación" (I, 125). Es el factor *relativo*, las normas de comparación en la autovaloración, lo que tienen en común esos conceptos.

Liberando el concepto de privación relativa de su limitación a datos particulares que estaba destinado a interpretar inicialmente, puede generalizarse y relacionarse con un cuerpo más amplio de teoría. La privación relativa puede considerarse provisionalmente como un concepto especial en la teoría del grupo de referencia. Y puesto que *The American Soldier* proporciona datos empíricos sistemáticos y no sólo opiniones discursivas sobre el concepto de privación relativa, tal vez queda abierto el camino para aclarar progresivamente variables decisivas, de modo que puedan registrarse nuevas investigaciones cumulativas relacionadas con la teoría.

Pero todo esto no es aún más que programático. El que *The American Soldier* tenga en realidad esas funciones para la teoría de los grupos de referencia, sólo puede decidirse mediante la inspección, más detallada de lo que hasta ahora hemos intentado, de las investigaciones contenidas en esos volúmenes relacionadas con la teoría.

El análisis de los diferentes casos tiene por objeto documentar y elaborar la aparición de los problemas de la teoría del grupo de referencia brevemente esbozados en las páginas precedentes, y señalar otros problemas relacionados con ella y de los cuales aún no se ha dado noticia. Para ese fin, se resumirán para cada caso los hechos esenciales y la interpretación básica expuestos por la Rama de Investigaciones, e irán seguidos de la exposición de sus implicaciones manifiestas para el progreso de la teoría del grupo de referencia.

Puede decirse, a manera de anticipo, que esos casos generan la formulación de un ancho margen de problemas específicos que serán examinados en detalle y que aquí se indican vagamente en la siguiente lista de encabezamientos o membretes:

- Grupos a que se pertenece que actúan como grupos de referencia;*
- Grupos antagonísticos de referencia y grupos de referencia que se apoyan mutuamente;*
- Uniformidades de conducta derivadas de la teoría del grupo de referencia;*
- Indicadores estadísticos de estructura social;*
- La teoría del grupo de referencia y la movilidad social;*
- Funciones de las orientaciones positivas hacia grupos a los que no se pertenece;*
- Procesos sociales que apoyan o refrenan esas orientaciones;*
- Funciones psicológicas y sociales de las instituciones que regulan el paso de un grupo de que se es miembro a otro; y*
- Revisión de conceptos emparentados con la teoría del grupo de referencia.*

EL GRUPO A QUE SE PERTENECE COMO GRUPO DE REFERENCIA

Caso núm. 1. Esta investigación aborda las valoraciones que los soldados hacen acerca de las oportunidades de ascenso suscitadas por la pregunta: "¿Cree usted que un soldado inteligente tiene buenas probabilidades para ascender?" Un resultado general, necesaria y excesivamente abreviado en este resumen, dice que para cada nivel de antigüedad, categoría e instrucción, "cuanto menor es la oportunidad de ascenso que ofrece una rama o combinación de ramas, más favorable tiende a ser la opinión sobre la oportunidad de ascenso" (1, 256). Dentro de los límites de los datos disponibles,⁷ esta reacción paradójica de una satisfacción mayor por las oportunidades para la movilidad en las mismas ramas caracterizadas por una movilidad menor, encuentra clara demostración. Así, aunque el Cuerpo Aéreo tiene una proporción muy alta de ascensos, los individuos pertenecientes a él criticaron en forma mucho

⁷ Es importante que hagamos esta advertencia, porque es muy poco probable que esta relación entre proporciones reales de movilidad y satisfacción individual por las posibilidades de movilidad se mantengan en todo el margen de variación. Si las proporciones de ascensos se redujesen prácticamente a cero en algunos de los grupos, ¿se encontraría una "opinión más favorable aún" sobre las posibilidades de ascenso? Probablemente, la relación es curvilínea, y esto obliga al sociólogo a descubrir las condiciones en que la relación lineal observada deja de presentarse.

más decidida las posibilidades de ascenso, que pongamos por caso, los individuos de la policía militar, donde las posibilidades objetivas de ascenso "eran aproximadamente las peores que en cualquier rama del ejército". Así también, en cualquier categoría y antigüedad dadas, los soldados más instruidos, a pesar de sus proporciones de ascensos notablemente más altas en general, fueron los que más criticaron las posibilidades de ascender.

Esta paradoja la explica provisionalmente la Rama de Investigaciones como un resultado de valoraciones hechas dentro del sistema de referencia suministrado por las proporciones de los ascensos del grupo. Una proporción generalmente elevada de movilidad produce entre los individuos del grupo excesivas esperanzas y expectativas, de suerte que es lo más probable que cada uno de ellos experimente una sensación de frustración en su situación presente y de disgusto con las posibilidades de ascenso. Como dicen los autores, "sin referencia a la teoría de que esas opiniones representan una relación entre sus expectativas y sus logros en relación con otros que están en la misma situación que ellos, este resultado sería verdaderamente paradójico" (1, 251, el subrayado es nuestro).

Implicaciones teóricas. Debe advertirse, ante todo, que fue un resultado anómalo el que manifiestamente sugirió la hipótesis de que las valoraciones de las posibilidades de ascenso son una función de las expectativas y las realizaciones "en relación con otros que están en la misma situación que ellos". Y, a su vez, el resultado bruto no interpretado parece anómalo únicamente porque es incongruente con el supuesto de sentido común de que, en general, las valoraciones corresponderán a los hechos objetivos del caso. Según el sentido común, las diferencias muy marcadas en las proporciones objetivas de ascensos tal vez se reflejarán en diferencias correspondientes en las estimaciones de las posibilidades de ascender. Si se hubieran encontrado empíricamente esas correspondencias, parece que hubiera habido poca ocasión para formular esta hipótesis de un sistema de referencia de grupo. Tal como son las cosas, los datos sugieren que los individuos definen la situación de un modo diferente. Pero no basta con mencionar las "definiciones de la situación"; es necesario explicarlas. Y la función del concepto de privación relativa (como la de otros conceptos de grupos de referencia) es precisamente la de ayudar a explicar las definiciones observadas de una situación.

En este caso, exigió datos empíricos sistemáticos, como los reunidos en *The American Soldier*, descubrir el tipo anómalo, no susceptible de ser descubierto mediante la observación impresionista. Y esto aclara un papel básico de la investigación empírica sistemática para llegar a resultados imprevistos, anómalos y estratégicos que ejercen presión para iniciar o ampliar la teoría.⁸ Los datos y la hipótesis formulada para explicarnos plantean nuevos problemas teóricos y de investigación, que aquí no pueden tener más que la mera mención y no la detallada exposición que merecen.

⁸ Esta "función creadora" de la investigación empírica para la teoría justifica una atención mayor que la que se le dedica en el capítulo III de este libro.

La hipótesis hace ciertos supuestos importantes acerca del grupo tomado como punto de referencia por los soldados, afectando así a su nivel de satisfacción respecto de las oportunidades de ascenso. Este supuesto se enuncia, como hemos visto, en la forma de que las valoraciones se hacen "en relación con otros que están en la misma situación". Y los datos son congruentes con la opinión de que probablemente se tomaron cuatro grupos o categorías sociales como contexto o sistema de referencia; individuo con igual antigüedad, igual grado de instrucción, igual categoría y en la misma rama del servicio militar.

Ahora bien, esta hipótesis, convenientemente generalizada, suscita toda clase de cuestiones afines a la teoría del grupo de referencia y que exigen investigaciones y análisis renovados. ¿Qué circunstancias predisponen hacia esta norma de seleccionar individuos de la misma posición o grupos como puntos importantes de referencia? La frase "en la misma situación" suscita los mismos problemas sociológicos que la frase "correr parejas con los Jones". ¿Quiénes son los Jones específicos, en diferentes estructuras sociales, con quien se corren parejas? ¿Los asociados más cercanos? ¿Individuos de estratos sociales o de ingresos inmediatamente superiores con quienes se tienen relaciones? ¿Cuándo son los Jones personas con quienes uno no se reúne nunca, pero de quien oye hablar (a través de los medios públicos de comunicación, por ejemplo)? ¿Por qué unos eligen a los Jones para ir a la par con ellos, otros a los Cabot o los Cassidy, y finalmente, por qué algunos no corren parejas con nadie?

En otras palabras, la hipótesis formulada en *The American Soldier* relativa a individuos de posición análoga tomados como sistemas de referencia para autovaloraciones presenta de pronto un conjunto de problemas relacionados entre sí, propios para la investigación y que constituyen nuevos e importantes en el desarrollo de la teoría del grupo de referencia. ¿Cuándo no se toman los grupos a que uno pertenece como grupos de referencia para llegar a valoraciones? Después de todo, muchos individuos conocían indudablemente las diferencias entre la organización del Cuerpo Aéreo y su propia rama. ¿Cuándo afectarían a su propio nivel de satisfacción las proporciones de la movilidad entre individuos que no están en su misma situación? Y estos problemas sociológicos, aunque pueden haberse originado en otra parte, fueron en general engendrados por los resultados empíricos anómalos hallados y provisionalmente interpretados en este estudio.

Que la nueva experiencia sistemática, como la representada por los datos y la hipótesis de *The American Soldier*, genera realmente la formulación de nuevas cuestiones teóricas, se advierte con una breve ojeada a la obra un tanto contrapuesta de George H. Mead, notable teórico en psicología social, que no se impregnó de materiales empíricos sistemáticos. Mead fue, desde luego, un precursor, y un precursor importante, en la historia de la teoría del grupo de referencia, particularmente respecto de este concepto central, expresado de diferentes maneras en sus escritos fundamentales, pero de una manera bastante adecuada en la declaración de que "el individuo se experimenta

a sí mismo como tal, no directamente, sino indirectamente, desde los puntos de vista particulares de otros individuos miembros del mismo grupo, o desde el punto de vista generalizado del grupo social al que pertenece en su totalidad".⁹

En esta formulación y en otras muchas similares,¹⁰ Mead formula en realidad la hipótesis de que son los grupos a que pertenece el individuo los que proporcionan el sistema de referencia importante para las autovaloraciones. Y esto lo ilustró abundantemente con ejemplos anecdóticos sacados de su variada experiencia personal y de su penetrante reflexión. Pero, quizá porque no estuvo en contacto con pruebas empíricas sistemáticas, que podrían resultar aparentemente incongruentes con esta formulación en puntos específicos, no llegó a preguntarse si, en realidad, el grupo tomado por el individuo como punto de referencia es invariablemente el grupo al cual pertenece. Las expresiones "otro", "el otro", y "otros", se presentan en centenares de ocasiones en la exposición que hace Mead de la tesis según la cual el desarrollo del yo social supone la reacción a las actitudes de "otro" o de "otros". Pero la diferente posición de "los otros" probablemente tomados como sistemas de autorreferencia es paliada, salvo en la repetida declaración de que son miembros del grupo. Así, Mead y aquellos de sus discípulos que también eludieron la investigación empírica tuvieron poca ocasión de plantearse la cuestión de las circunstancias en que los grupos a los que no se pertenece pueden también constituir un sistema importante de referencia.

No sólo la investigación de *The American Soldier* señala directamente hacia esa cuestión, sino que después lleva hacia los problemas planteados por los hechos de las afiliaciones múltiples a grupos y de los grupos múltiples de referencia. Esto nos hace recordar que teoría e investigación deben proceder a examinar la dinámica de la selección de grupos de referencia entre los diferentes grupos a que pertenece el individuo: ¿Cuándo se orientan los individuos hacia otros en su grupo ocupacional, en sus grupos de simpatía, o en su grupo religioso? ¿Cómo podemos caracterizar la estructura de la situación social que lleva a que se tome como contexto importante una y no otra de las diferentes afiliaciones de grupo?

Llevando hasta el fin la hipótesis formulada en el texto, señalamos también el problema suscitado por el funcionamiento simultáneo de múltiples grupos de referencia. Nuevos pasos exige el estudio de los procesos dinámicos implícitos en las contra-tendencias teóricamente supuestas producidas por grupos múltiples de referencia. Por ejemplo, cuáles son las dinámicas de la valoración, y no simplemente la valoración final, del sistema de movilidad entre los graduados de colegio universitario relativamente nuevos en la policía militar: en la hipótesis formulada en *The American Soldier*, se sentirían impulsados, mediante la referencia a la posición de otros graduados de colegio,

⁹ *Mind, Self and Society*, por George H. Mead (The University of Chicago Press, 1934), 138 (el subrayado es nuestro).

¹⁰ Por ejemplo, véase *ibid.*, 151-56, 193-94.

a la insatisfacción, pero como reemplazos hasta cierto punto nuevos y como miembros de la policía militar debieran sentir una satisfacción relativa. ¿Cómo se resuelven definitivamente esas contradicciones en la valoración que llega a conocimiento del observador?

Atendiendo, finalmente, a la variable dependiente en este estudio, advertimos que consiste en valoraciones hechas por los soldados del *sistema institucional* de ascensos en el ejército, y no en *autovaloraciones* de triunfos personales dentro del sistema.¹¹ A los hombres se les pedía, de hecho, que valorasen el sistema de ascensos según su eficacia y su legitimidad, como puede verse en la pregunta cuidadosamente expresada que suscitó sus juicios: "¿Cree usted que un soldado inteligente tiene buena probabilidad de ascender?"

Esto plantea un problema que merece la atención que aún no se le ha prestado: ¿los dos tipos de valoraciones, autoestimación y estimaciones de los ordenamientos institucionales, implican mecanismos análogos de conducta relativa a grupo de referencia? En este momento, está claro que se necesitan investigaciones para descubrir la estructura de las situaciones sociales que suscitan típicamente autovaloraciones o juicios interiorizados —por ejemplo, cuando la comparación con los logros de determinados "otros" conduce a la autodepreciación injusta, a la sensación de insuficiencia personal— y la estructura de las situaciones que típicamente conducen a valoraciones de instituciones o a juicios exteriorizados —por ejemplo, cuando la comparación con otros conduce a la sensación de insuficiencias institucionales, a juzgar que el sistema social se opone a toda correspondencia estrecha entre el mérito individual y la recompensa social.

Aquí, como en muchas de las investigaciones de *The American Soldier*, las implicaciones de procedimiento, análisis e interpretación no se limitan, desde luego, a nuevos estudios de la conducta de los soldados. Afectan a algunas de las zonas de estudio más estratégicas del sistema social general. Por ejemplo, los factores sociológicos que inducen a los individuos a considerar legítima su posición social, relativamente baja, así como los que les inducen a interpretar su posición como un resultado de ordenaciones sociales defectuosas y tal vez injustificadas, evidentemente abarcan una zona problemática de extraordinaria importancia teórica y política. ¿Cuándo toman los individuos las ocasiones de la vida hasta cierto punto escasas como un estado de cosas normal y aceptable que atribuyen a sus propias insuficiencias personales, y cuándo las consideran resultado de un arbitrario sistema de movilidad social, en que las recompensas no son proporcionales a la capacidad?¹² Los

11. Es cierto, como implica el texto, que las valoraciones institucionales probablemente reflejan la estimación que hace el soldado de su posición comparada con sus expectativas legítimas, pero esto se estudia aquí. La hipótesis del grupo de referencia intenta explicar las variaciones en el carácter de las expectativas de acuerdo con los contextos sociales proporcionados por la distribución de situaciones en intragrupos importantes.

12. Estas cuestiones se han planteado, desde luego, en numerosas ocasiones anteriores; pero en general se las consideró problemas distintos y autónomos de interés por ellos mismos y no como problemas especiales subsumibles en una teoría de la conducta relativa al grupo

conceptos de privación relativa y de recompensa relativa ayudan a transferir los tipos de conducta muy discutidos pero poco analizados de la esfera de la especulación impresionista a la de la investigación sistemática.

Grupos múltiples de referencia

Varias investigaciones de *The American Soldier* ofrecen ocasión para examinar los problemas teóricos que nacen de creer que grupos múltiples de referencia proporcionan contextos para valoraciones hechas por individuos. Se han seleccionado dos de esos casos para prestarles atención aquí a causa de que presentan claramente diferentes tipos de comparación múltiple: en el primero de ellos, grupos múltiples de referencia proporcionan contextos que operan con propósitos opuestos; en el segundo, proporcionan contextos que se apoyan mutuamente.

Grupos antagónicos de referencia. Caso núm. 2. En la última parte de 1943 y la primera de 1944, la Rama de Investigaciones realizó una serie de exploraciones de las que obtuvo un panorama de diferencias de actitudes. (que reflejaban adaptaciones personales) de soldados no combatientes en el extranjero y de soldados estacionados en los Estados Unidos. Aunque constantes, las diferencias de las actitudes no eran grandes. Entre los suboficiales aún en los Estados Unidos, por ejemplo, el 41% se consideraron a sí mismos en "buen estado de ánimo habitualmente", a comparar con el 32% en el exterior; el 76% de los primeros creían que el "ejército está bastante bien o muy bien dirigido", contra el 63% de los segundos (I, 167, carta IV). Pero como otras exploraciones revelaron que el mayor interés de los hombres acantonados en el exterior era volver a la patria (I, 187), los autores observan que podían haberse esperado diferencias mucho mayores en las actitudes que expresan adaptación personal.

Se aducen por vía de ensayo tres factores para explicar la ausencia de diferencias mayores, factores que operan para frenar el grado de disgusto que podía esperarse¹³ que expresaran los soldados no combatientes en el exterior.

de referencia. Por ejemplo, se ha sugerido que los individuos notoriamente "afortunados" que subieron rápidamente a una jerarquía social y que están muy a la vista del público, funcionan como modelos o figuras de referencia que atestiguan un sistema de movilidad en que, aparentemente, aún están abiertas a los talentos buenas carreras. Para algunos, los modelos de éxito son testimonio vivo de la legitimidad del sistema institucional y en este contexto comparativo el individuo desvía la crítica del sistema y la dirige contra sí mismo. Véase *Mass Persuasion*, por Merton, Fiske y Curtis, 152 ss. Pero esas observaciones siguen siendo impresionistas y anecdóticas, ya que no proporcionan designios *sistemáticos* para investigar esta conducta a lo largo de lineamientos sugeridos por las investigaciones de *The American Soldier*.

¹³ Aquí vemos de nuevo el concepto de privación relativa (así como la idea de "definición de la situación" en general) empleado para explicar un resultado a primera vista anómalo. En este caso, el resultado se desvía manifiestamente, no sólo de la expectativa de sentido común, sino de otros hechos descubiertos en el curso de la investigación. Parece, pues, un ejemplo del tipo de serendipidad en la investigación en que "la observación es

De ellos, prestaremos atención solamente al concepto interpretativo de "privación y recompensa diferenciales",¹⁴ que, como se recordará por una cita anterior,

puede ayudarnos a comprender algunos de los procesos psicológicos pertinentes para este problema. En general, es cierto, desde luego, que los soldados en tierras extranjeras, *en relación con los soldados que estaban todavía en el país*, sufrían una ruptura mayor de vínculos familiares y con muchos de los atractivos de la vida en los Estados Unidos a los que estaban acostumbrados. Pero también era cierto que, *en relación con los soldados en acción*, los soldados en el extranjero no en acción y sin probabilidad de entrar en combate sufrían muchas menos privaciones que los individuos en la lucha real (I, 172)

Implicaciones teóricas. En realidad, los autores sugieren que las valoraciones de las tropas acantonadas en el extranjero, pero no combatientes, eran afectadas por dos contextos de comparación, que operaban en sentido contrapuesto. ¿Qué puede aprenderse, pues, de este caso acerca de las bases sobre las cuales son pertinentes para dichas valoraciones ciertos contextos y no otros?

Debe advertirse desde el comienzo que la posición de quienes constituyen los contextos de valoración es, en algún respecto importante, *análoga* a la posición de los hombres que hacen la valoración. Así, los soldados que aún están en territorio patrio tienen la misma situación en que no entran en combate, y los soldados en combate guardan la misma situación en que están en el extranjero. Además de ésta, otras semejanzas y desemejanzas pertinentes a la situación afectan de manera contrapuesta las valoraciones resultantes. Así, el soldado no combatiente en el exterior está en peor situación, según las normas de la vida en el ejército, que el soldado que está en la patria, porque está relativamente privado de atractivos y ha roto los vínculos sociales; y mejor que el soldado en combate, porque no sufre el mismo grado de privación ni está expuesto al mismo riesgo. Es como si dijera: "Estamos mal, pero aún están peor los otros", comparación no rara vez hecha por los que querían adaptarse a su situación. Su definición de la situación es, pues, posiblemente la resultante de los tipos contrapuestos de comparación.

Esto sugiere la hipótesis general de que hay que percibir o imaginar alguna analogía en los atributos de situación entre el individuo y el grupo de

anómala, sorprendente, ya porque parece incongruente con la teoría vigente o con otros hechos comprobados. En cualquiera de los casos, la incongruencia aparente despierta curiosidad; estimula al investigador a "buscarle sentido al dato".

¹⁴ Los otros dos son, primero, la selección física, ya que los hombres acantonados en el extranjero tienen que llenar requisitos más rigurosos, y segundo, "la sensación de la importancia de la tarea de uno en el ejército". En este último respecto, observan los autores: "Aunque la diferencia entre los escenarios... no puede comprobar ni refutar hipótesis, es un hecho que no debe olvidarse el que, por término medio, las diferencias entre los Estados Unidos y ultramar en cuanto a actitudes hacia las tareas en el ejército eran desdeñables o inversas, comparadas con las diferencias entre los Estados Unidos y ultramar en el estado de ánimo personal o en actitudes personales hacia el ejército" (I, 173).

referencia para que la comparación pueda tener lugar. Una vez obtenida esta analogía mínima,¹⁵ otras analogías y diferencias pertinentes a la situación proporcionarán el contexto para formar valoraciones. En consecuencia, esto enfoca la atención del teórico inmediatamente sobre los factores que producen una sensación de analogía entre posiciones, ya que ellos ayudarán a determinar qué grupos entran en juego como contextos comparativos. Las analogías subyacentes de situación entre individuos de intragrupos, escogidos por Mead como *el* contexto social, aparecen así sólo como una base especial, aunque evidentemente importante, para la selección de grupos de referencia. Los extragrupos también pueden ofrecer *alguna* analogía de posición.

Por implicación, la hipótesis de la Rama de Investigaciones suministra en este punto una pista para los factores que afectan a la selección de grupos de referencia. La hipótesis no dice que las dos categorías de hombres —los hombres que combaten en ultramar y los que no combaten en la patria— constituyesen las *únicas* con que pudiera compararse *un individuo particular* de los combatientes en ultramar. Ciertamente puede haber comparado su suerte con las de otros muchos diferentes: un amigo civil en un trabajo cómodo en la patria, un primo que disfruta de la vida de corresponsal de guerra, una estrella de cine que no ha sido reclutado y sobre el cual leyó algo en una revista. Pero esas comparaciones de un individuo, precisamente porque implican sistemas personales de referencia, muy bien pueden ser idiosincráticas. No suministran contextos comunes a los individuos (a muchos o a la mayor parte de ellos) en la situación de hombres no combatientes en ultramar. En el grado en que sean idiosincráticas, varían al azar entre las diferentes categorías de soldados. En consecuencia, no se agruparían en diferencias de actitudes estadísticamente importantes entre grupos o categorías sociales de soldados.

En otras palabras, las estadísticas de *The American Soldier* sobre definiciones diferentes de su situación entre hombres en combate,¹⁶ hombres no combatientes en ultramar y hombres que aún están en los Estados Unidos, se usan para manifestar el efecto de grupos de referencia *socialmente estructurados* más o menos comunes a los hombres de cada categoría. No es mera indolencia ni falta de penetración lo que impide al sociólogo descubrir todos

¹⁵ Este mínimo de analogía de situación aparentemente presupuesto por la conducta *relativa* a grupo de referencia requiere estudio sistemático. Siempre puede encontrarse, desde luego, alguna analogía de situación, lo cual depende sólo del ámbito de la categoría de la situación. Uno puede compararse con otros aunque sólo sea en la calidad social más general de "ser humano". Y más parecido al caso en cuestión, el hombre que combate en ultramar podía compararse (y se comparó) con el no combatiente en la patria por virtud de su situación análoga como soldados, y con civiles por virtud de su situación análoga en cuanto adultos jóvenes norteamericanos. El problema teórico y de investigación en este punto es determinar cómo la estructura de la posición social hace que ciertas analogías de posición se conviertan en base de dichas comparaciones, y que otras analogías de posición sean desdeñadas por "irrelevantes".

¹⁶ *The American Soldier* no proporciona datos sobre las actitudes de los hombres combatientes en este lugar del texto, aunque se encuentran datos apropiados en otros sitios de los dos volúmenes (por ejemplo, I, 111).

los contextos comparativos que son válidos para un individuo dado; es más bien que muchos de esos contextos son idiosincráticos, no compartidos por una fracción grande de los otros individuos del mismo grupo o categoría social. Las estadísticas comparativas de *The American Soldier* indudablemente no están destinadas a manifestar, ni pueden manifestarlos, los numerosos contextos privados peculiares de individuos y por lo tanto variables al azar para la categoría social. No se buscan esos datos sociológicos para contextos idiosincráticos de estimación.

Los grupos hipotéticos de referencia aquí considerados no son, pues, meros artefactos del arbitrario sistema de clasificación de los autores. Por el contrario, parecen ser los sistemas de referencia usados en común por una proporción de individuos de una categoría social suficientemente grande para dar origen a definiciones de la situación características de aquella categoría. Y esos sistemas de referencia son comunes porque están normados por la estructura social. En el caso presente, por ejemplo, el grado de proximidad al combate proporciona una base de comparación socialmente organizada y socialmente valorada entre las tres categorías de soldados: combatientes en ultramar, no combatientes en ultramar y tropas vueltas a la patria. En consecuencia, son categorías como éstas las que proporcionan los contextos comparativos comunes para la definición de la situación entre los hombres. Esto no niega que puedan ser de gran importancia otros contextos para individuos particulares de cada una de esas categorías sociales; pero sólo son pertinentes para el sociólogo si son suficientemente compartidos para producir diferencias de grupo en las valoraciones.

En esas páginas *The American Soldier* ofrece una pista, y posiblemente una pista importante, para resolver el problema sociológico de encontrar el residuo común que constituye los grupos de referencia distintivos para los individuos de una categoría de posición social.

Hay implícito aquí otro problema acerca del cual puede aprenderse poco de este caso: ¿Cuáles son los tipos de reacción entre los individuos de un grupo o categoría de situación cuando están sometidos a grupos múltiples de referencia que operan en sentido contrario? En el caso presente, la valoración neta de su suerte entre hombres no combatientes en ultramar representaba manifiestamente un compromiso, intermedio entre las valoraciones de hombres no combatientes en la patria y de hombres en combate real. Pero los autores de *The American Soldier* no suponen que sea éste el único tipo de respuesta en dichas circunstancias. Es posible, por ejemplo, que cuando diferentes grupos a los que se pertenece ejerzan presiones diferentes y antagónicas, los individuos tiendan a adoptar como sistema de referencia otros grupos a los que no pertenecen. En cualquier caso, se plantea el grande y mal definido problema, al que aludimos anteriormente, de descubrir los procesos por los cuales se llega a un arreglo con dichas presiones antagónicas.¹⁷

¹⁷ Así, un estudio sobre conducta política encontró que lo más probable, cuando los individuos se hallaban bajo presiones contrarias, es que aplazasen su decisión final en

Que los científicos sociales de la Rama de Investigaciones conocían esta línea de investigación, resultante de sus estudios de tiempo de guerra, lo indica el hecho de que Stouffer, el director, investiga ahora los diferentes tipos de reacción a las demandas simultáneas pero antagónicas de grupos primarios y de autoridades de organización formales.¹⁸

Grupos de referencia que se apoyan mutuamente. Caso núm. 3. En su puro esquema, este estudio (I, 122-30) examina los sentimientos de legitimidad que los individuos atribuyen a su ingreso en el servicio. Los tipos de respuestas a la pregunta: "En el momento en que entró en el ejército¹⁹ ¿pensó usted que debían haberlo preterido?", revelan que los hombres casados de más de veinte años de edad que no eran graduados de escuela primaria superior tendían a afirmar que debían haberlos preterido. En esta categoría de posición, el 41% contra, por ejemplo, sólo el 10% de graduados de escuela superior solteros de menos de 20 años de edad, creían que no debían haber sido reclutados. Lo más general es que las situaciones de edad, estado matrimonial y nivel de instrucción se relacionen consecuentemente con la actitud hacia el servicio militar.

Como las hipótesis formuladas para explicar estos resultados son esencialmente del mismo tipo para cada una de las tres categorías de situación, aquí sólo necesitamos examinar una de ellas a título de ejemplo. Como hemos visto en una cita relativa a este caso, los autores explican provisionalmente la mayor renuencia al servicio militar de acuerdo con las normas de com-

cuanto al voto. Y como dice el principal autor: "Pero ese aplazamiento no es la única reacción posible. Otras posibilidades llenan todo el margen desde reacciones neuróticas individuales, como la incapacidad total para tomar una decisión, hasta las soluciones intelectuales que podían conducir a movimientos sociales nuevos. Muchas de las cuestiones desconcertantes acerca de la relación entre las actitudes individuales y el ambiente social pueden resolverse cuando se estudian completa y adecuadamente los problemas de las presiones contrapuestas y las reacciones a las mismas." *The People's Choice*, por Lazarsfeld, Berelson y Gaudet (Nueva York, Columbia University Press, 1948, 2ª ed.), XXII.

¹⁸ "An analysis of conflicting social norms", por Samuel Stouffer, en *American Sociological Review*, 1949, 14, 707-17.

¹⁹ Como no es aún a nuestro principal propósito, no hemos hecho ningún intento en todo este trabajo para exponer los numerosos pasos técnicos dados por la Rama de Investigaciones para determinar la adecuación de sus datos. Pero los lectores de *The American Soldier* conocerán bien los diferentes y con frecuencia imaginativos procedimientos adoptados para comprobar todas las series de datos. En el caso presente, por ejemplo, se hace ver que las respuestas a esta pregunta no fueron meramente un reflejo de los sentimientos de los soldados *subsiguientes* al ingreso. Porque "cuando se les hacía a reclutas nuevos, la expresión de cuyos sentimientos acerca del reclutamiento no podía estar teñida por meses o años de experiencia en el ejército, la misma clase de pregunta diferenciaba significativamente los reclutas que *después* fueron psiconeuróticos de los otros hombres" (I, 123 n.). Esta nota está destinada a destacar, de una vez por todas, que nuestro resumen de un caso de investigación no reproduce de ningún modo los sutiles y acumulativos detalles que con frecuencia dan peso a los datos manejados. Para esos detalles, y no para las cuestiones más generales a que dan origen, se necesita un estudio de primera mano de *The American Soldier*.

paración producidas por la referencia a otras categorías de situación. Merece repetirse en este momento el pasaje interpretativo clave:

Al compararse con sus compañeros solteros en el ejército podía advertir que el servicio exigía un mayor sacrificio de él que de ellos; *y al compararse con sus amigos civiles casados*, podía advertir que se había creído obligado a hacer sacrificios que ellos rehúan por completo. En consecuencia, por término medio era más probable en el individuo casado que en los otros el ingreso en el ejército de mala gana y, posiblemente, con cierta sensación de injusticia. (I, 125. El subrayado es nuestro.)

Implicaciones teóricas. Aunque breve y de tanteo, la interpretación nos ayuda a localizar y formular diferentes problemas nuevos implícitos en el desarrollo de una teoría de la conducta relativa a grupo de referencia.

En primer lugar, refuerza el supuesto, insinuado en el caso anterior, de que son las definiciones institucionales de la estructura social las que pueden atraer la atención de los individuos de un grupo o de los ocupantes de una posición social hacia ciertos grupos *comunes* de referencia. Y esto no se refiere únicamente al hecho de que los soldados tomen las normas institucionales oficiales (las reglas que rigen el reclutamiento y la exención) como una base *directa* para juzgar la legitimidad de su propio ingreso en el servicio. Esas mismas reglas, como están definidas en relación con situaciones tales como el estado matrimonial y la edad, también enfocan la atención sobre ciertos grupos o situaciones con los que se comparan los individuos sujetos al servicio. Esto, en realidad, lo dicen implícitamente los autores, quienes, refiriéndose a los mayores sacrificios que supone el reclutamiento del individuo casado, dicen: "Esto fue reconocido oficialmente por las oficinas de reclutamiento... El hecho mismo de que las oficinas de reclutamiento fuesen más liberales con los casados que con los solteros suministró numerosos ejemplos al casado reclutado de *otros que estaban en sus condiciones* que tuvieron mejor suerte que él" (I, 125. El subrayado es nuestro). Las normas institucionales evocan comparaciones con otros análogos en aspectos *particulares* de situación —"otros que estaban en sus condiciones"—, estimulando así grupos *comunes* de referencia para los soldados casados. Además de esos grupos comunes de referencia, como se ha dicho previamente, muy bien puede haber existido toda clase de grupos de referencia idiosincráticos, los cuales, puesto que varían al azar, no habrían dado por resultado la renuencia al servicio estadísticamente discernible que era hasta cierto punto marcada entre los hombres casados.

Un segundo problema es destacado por la hipótesis, la cual supone uniformemente que el soldado casado se compara con individuos de su misma posición con los cuales está o estuvo en *relaciones sociales reales: compañeros* en el ejército o *amigos civiles*. Esto suscita, pues, una pregunta concerniente a la conducta relativa a grupo de referencia cuando el sistema de referencia comparativa lo proporcionan las *categorías impersonales de situación* en general (otros hombres casados, otros suboficiales, etc.) y los representantes

de las categorías de situación con quienes tiene *relaciones sociales constantes*. ¿Qué es, por ejemplo, lo que más afecta a las valoraciones del individuo cuando aquéllas operan contrapuestamente (problema claramente visible en el cuadro de variables expuestos más arriba en este capítulo)?

Esta cuestión nos lleva inmediatamente a considerar la importancia relativa de las categorías generales de situación y de los subgrupos íntimos a que uno pertenece. Supongamos, por ejemplo, que todos o la mayor parte de los amigos casados de un soldado casado también fueron reclutados, aunque en general, esta categoría de situación tiene una proporción de reclutamiento menor que la categoría de varón soltero. ¿Qué base de comparación resultará más eficaz, por término medio? ¿Se comparará con los otros casados reclutados de su camarilla o subgrupo, y en consecuencia estará más dispuesto a aceptar su propio reclutamiento, o se comparará con la categoría mayor de situación de hombres casados, que en general son preteridos con mayor frecuencia, y por lo tanto se sentirá agraviado por su reclutamiento? La cuestión tiene, desde luego, un alcance más general. Por ejemplo, las expectativas de los obreros concernientes a sus perspectivas personales de trabajo, ¿se forman sobre el trabajo presente suyo y de sus compañeros que lo tienen más que sobre las altas proporciones de desempleo que existen en la ocupación en general?

Este caso de *The American Soldier* señala, pues, la necesidad de realizar investigaciones acumulativas, sobre la *eficacia relativa de los sistemas de referencia suministrados por compañeros y por categorías generales de situación*. Sugiere las cosas más importantes de observar que deben incorporarse a los estudios proyectados, de manera que este problema, por lo menos en sus contornos principales, pueda prestarse a la investigación aquí y ahora, no en un futuro remoto. Dichos estudios en proyecto fácilmente podrían comprender renglones de datos sobre las normas o sobre la situación de compañeros íntimos, así como datos sobre conocimientos acerca de las normas o de la situación que prevalecen en la situación dada en general. El análisis subsiguiente podría hacerse, entonces, como una comparación sistemática de individuos en la *misma situación*, pero con *compañeros* inmediatos que se han opuesto claramente a las normas o que están en situaciones contrapuestas. Estudios repetidos que comprendiesen esos materiales harían avanzar de manera importante nuestros conocimientos actuales acerca del funcionamiento de la conducta relativa a grupo de referencia.²⁰

En tercer lugar, la teoría supone que los individuos que comparan su suerte con la de otros tienen algún *conocimiento* de la situación en que se encuentran esos otros. Más concretamente, supone que el individuo *conoce* poco más

²⁰ Así, una investigación actual inédita sobre sociología y psicología social de la vivienda, hecha por R. K. Merton, P. J. S. West y M. Jahoda con el título de *Patterns of Social Life*, comprende un estudio de la eficacia relativa del "ambiente primario de opinión" (constituido por las opiniones de individuos con quienes no tiene una relaciones estrechas). Cuando operan contrapuestamente, parece que el ambiente primario tiene cierto grado de precedencia o prioridad.

o menos las proporciones relativas de reclutamiento entre individuos casados y solteros, o el grado de desempleo en su ocupación en general.²¹ O, si se cree al individuo positivamente orientado hacia las normas de un grupo al que no pertenece, la teoría supone, naturalmente, que tiene algún conocimiento de esas normas. Así, la teoría de la conducta relativa al grupo de referencia debe comprender en su más plena elaboración psicológica algún tratamiento de la dinámica de la percepción (de individuos, grupos y normas) y de su elaboración sociológica, y algún tratamiento de los canales de comunicación mediante los cuales se obtiene este conocimiento. ¿Qué procesos producen imágenes exactas o deformadas de la situación de otros individuos o grupos (tomados como sistema de referencia)? ¿Qué formas de organización social llevan al máximo las probabilidades de una percepción correcta de otros individuos y grupos, y cuáles originan una percepción deformada? Como algunos elementos perceptivos y cognoscitivos están definidamente *implícitos* aun en una descripción de la conducta del grupo de referencia, será necesario que esos elementos sean explícitamente incorporados a la teoría.

Un cuarto problema que sale de este caso se refiere a la situación empírica de los conceptos de grupo de referencia. En este estudio, así como en otros que examinaremos aquí, fue introducido el concepto interpretativo de privación relativa *después* de terminada la investigación de campo.²² Siendo éste el caso, no se adoptaron medidas para la recolección de *pruebas sistemáticas*²³

²¹ Puede resultar, desde luego, que, en determinadas circunstancias, los individuos extrañen su conocimiento de la situación de los compañeros en una categoría social dada a la categoría social en general. O puede resultar que el individuo le conceda más peso a la situación de sus compañeros que a la situación contrapuesta que él sabe que obtiene en la categoría social en general. Éstas son cuestiones apropiadas para la investigación empírica e importantes para la teoría del grupo de referencia.

²² Aunque el concepto opera después del hecho de la *recolección de datos*, se introdujo bastante antes en el *análisis* para permitir su uso en la sugestión de tipos de tabulaciones que de otro modo no se habrían hecho. Desde el punto de vista interpretativo, por lo tanto, la privación relativa no se limitó a su uso como un concepto *ex post facto*.

²³ La insistencia sobre datos *sistemáticos* es esencial, porque *The American Soldier* ofrece indicios abundantes de que *en muchos casos* fueron tomados como contexto de comparación grupos de referencia supuestos. Por ejemplo, su texto abarca observaciones hechas por soldados en ultramar que indican claramente que los soldados que estaban en la patria eran tomados como puntos de referencia para valorar aquéllos sus propias situaciones: "Creo que ya hice bastante estando dos años en ultramar. Ya es bastante para cualquiera... Que los muchachos que están en los Estados Unidos pasen por esto aunque no sea más que un momento, y sabrán lo que es dormir en el barro con mosquitos zumbando alrededor de uno como un P-38." "Tuvimos la suerte de respirar un poco de aire fresco durante un momento. Pero sospecho que lo mejor que puede hacerse es mantener alejados de aquí a los muchachos que están en los Estados Unidos, o no quedará ninguno." "Es duro como el infierno estar aquí y leer en todos los periódicos que llegan de la patria que el soldado Joe Dokes está otra vez en los Estados Unidos con licencia después de un duro servicio como guardia en Radio City." "Recibimos cartas de soldados que todavía no salieron de los Estados Unidos y que están disfrutando de su segunda licencia" (I, 188). Estas observaciones contienen también alusiones de pasada a la fuente de información relativa a la situación de los hombres regresados a la patria: "leer en todos los periódicos", "recibimos cartas", etc. Pero

independientes sobre el funcionamiento de dichas estructuras sociales de juicios individuales. Que una proporción importante de soldados casados comparasen realmente su suerte con la de amigos civiles casados y la de compañeros solteros en el ejército para llegar a formular su juicio no es más que un supuesto, por lo que dicen los datos de que se dispone. Esas comparaciones son variables interpuestas inferidas, y no demostradas de hecho. Pero no tienen por qué seguir siendo supuestos. No sólo convienen con los hechos a mano, sino que son de una clase que puede ser directamente comprobada en investigaciones futuras en que se emplee el concepto de grupo de referencia.²⁴ Esos estudios pueden destinarse a obtener datos sistemáticos sobre los grupos que los individuos toman en realidad como sistemas de referencia para su conducta y pueden, por lo tanto, determinar si las diferencias de actitud y de conducta corresponden a diferencias en los contextos de grupos de referencia.

Esta posibilidad de convertir la variable interpuesta de grupos de referencia de un supuesto en un hecho nos conduce a un quinto problema. Antes de meterse en una investigación sobre las circunstancias en que los individuos se comparan con otros individuos o grupos *especificados*, es necesario examinar la situación psicológica de las comparaciones. Porque cuando los individuos adoptan *explícitamente* esos sistemas de referencia, las investigaciones sociológicas que comprenden entrevistas con un gran número de personas no encuentran grandes dificultades de procedimiento. Preguntas adecuadas pueden obtener la información necesaria sobre grupos, categorías de posición o individuos que se toman como sistema de referencia. Pero, desde luego, no hay razón para suponer que las comparaciones de uno con otro son uniformemente conscientes. Numerosos estudios experimentales de psicología social han revelado que los individuos reaccionan *sin darse cuenta*

esos materiales anecdóticos no los consideran, con bastante razón, como base para un análisis *sistemático* los autores de *The American Soldier*.

²⁴ Un ejemplo reciente de la posibilidad de prever ahora la necesidad de datos sobre la conducta relativa al grupo de referencia, lo proporciona el estudio de la votación de 1948 en Elmira (publicado después con el título de *Voting*, por B. Berelson, P. F. Lazarsfeld y W. N. McPhee; University of Chicago Press, en 1954). A base de un subsidio de la Fundación Rockefeller para el estudio de técnicas de equipo en investigaciones sociales, se celebró en Swarthmore una conferencia sobre conceptos de grupos de referencia, con la vista puesta en conseguir materiales relativos a los conceptos expuestos en el estudio de la votación en Elmira. *The American Soldier* proporciona muchos conceptos más que pueden incorporarse del mismo modo a investigaciones posteriores. Este proceso de una acción recíproca en marcha entre teoría e investigación empírica lo pasan por alto verdicetos como el de Glazer según el cual el concepto de privación "no puede ser refutado por los hechos". (Véase la nota 3 de la página 310 de este capítulo.) Un concepto teórico que aparece o se desarrolla en el curso de una investigación, si tiene alguna pertinencia empírica, puede utilizarse (o modificarse o anularse, si es defectuoso) en investigaciones subsiguientes. Si ha de ser creadora, la investigación no puede *limitarse* a la comprobación de hipótesis predeterminadas. En el proceso de investigación aparecen nuevos conceptos e hipótesis que sirven de base para nuevas investigaciones. Creemos que así es exactamente como tiene lugar la continuidad en la ciencia.

a diferentes sistemas de referencia introducidos por el experimentador. En la medida en que intervienen en las rutinas ordinarias de la vida diaria grupos de referencia inadvertidos, las técnicas de la investigación deben ampliarse para descubrir su funcionamiento.

También pueden destinarse procedimientos adecuados de investigación a descubrir qué grupos de referencia entran en juego espontánea y explícitamente, a diferencia del estudio de reacciones a contextos de grupo de referencia proporcionados por el experimentador o sugeridos por el entrevistador. Tanto las entrevistas como los estudios experimentales hasta ahora se centraron en gran parte sobre reacciones a contextos de grupo de referencia proporcionados por los sujetos. Los estudios pueden avanzar más si suministran conjuntos ordenados de contextos comparativos, algo así como el siguiente:

"Por comparación con otros de su equipo de trabajo [o con otro del grupo a que pertenece], ¿cree usted que recibe una remuneración justa por lo que hace?"

"Por comparación con los individuos que atienden directamente al público, ¿cree usted... etc...?"

"Por comparación con el presidente de la empresa, ¿cree usted... etc...?"

O análogamente, podría darse información relativa a salarios a un grupo experimental y negársela a un grupo igual de trabajadores para determinar si las autoestimaciones y las satisfacciones posteriores del grupo experimental son modificadas por posibles grupos de referencia suministrados por el investigador.

Pero estos tipos de investigación por tanteo, en que son suministrados los grupos particulares de referencia, no entran, naturalmente, en la región no cartografiada de la *selección espontánea de grupos de referencia* en situaciones diferentes. ¿Por qué A, en una situación, se compara con B, y en otra con C? O, más concreta y más ilustrativamente: ¿Cuándo comparan los obreros su suerte con las de sus más próximos compañeros de trabajo, y cuándo con otros cuya situación es señaladamente distinta? ¿Qué aspectos de la estructura social y qué procesos psicológicos limitan el campo de los individuos y los grupos considerados como sistemas de referencia pertinentes? Este tipo de problemas —los procesos que moldean la selección de grupos de referencia— es el más urgente de investigación.²⁵

²⁵ Un comienzo notable se encuentra en el iniciador estudio de Herbert H. Hyman titulado *The Psychology of Status*, Archivos de Psicología, núm. 269, 1942. Hyman buscó que sus sujetos mencionasen los grupos o individuos que tomaban para la comparación con su propia situación. Esta clase de interrogatorio directo puede, desde luego, sensar sólo los sistemas de comparación conscientes y recordados. Pero el progreso de la teoría del grupo de referencia sufrió a consecuencia de no haber seguido en general la sugestiva orientación de Hyman sobre sistemas espontáneamente emergentes de grupos de referencia.

UNIFORMIDADES DE CONDUCTA DERIVADAS DE LA TEORÍA DEL GRUPO DE REFERENCIA

Hasta este momento hemos examinado investigaciones en las que el concepto de privación relativa fue utilizado explícitamente por Stouffer y sus colaboradores para interpretar resultados empíricos. Al hacerlo así intentamos, primero, indicar cómo este concepto puede incorporarse a una teoría de la conducta del tipo de referencia más general, aunque todavía primitiva, y segundo, cómo esos estudios originaban nuevos problemas empíricos y teóricos que pueden llegar a ser objeto de nuevas y acumulativas investigaciones.

Necesitamos ahora ver si la teoría de los grupos de referencia tiene realmente una aplicabilidad mayor que el concepto aparentemente especial de la privación relativa. Por fortuna, las numerosas investigaciones de *The American Soldier* nos permiten comprobar esto, por lo menos en cierto grado. Porque algunas de esas investigaciones comprenden resultados que manifiestamente no guardan parentesco con el concepto de privación relativa —ya que tratan de autoimágenes, pero no de niveles de satisfacción con la propia suerte—, aunque, según creemos, pueden explicarse aplicándoles conceptos de grupo de referencia. Mientras vemos si esta teoría nos permite descubrir uniformidades sociológicas subyacentes en tipos aparentemente dispares de conducta, también tendremos ocasión de aumentar la lista de problemas específicos que necesitan solución si ha de progresar la teoría del grupo de referencia.

Caso núm. 4 (II, 242-72). Los grupos de combate estaban en general sujetos a una frecuente renovación de personal. Es verdad que algunas unidades estaban preparadas y entraban en combate con pocos cambios de personal, pero aun en estos casos las bajas requerían sustituciones frecuentes. La Rama de Investigaciones advirtió el hecho sociológicamente importante de que los soldados inexpertos se encontraban así en dos estructuras sociales claramente diferentes: algunos estaban durante algún tiempo en unidades homogéneas formadas totalmente por tropas igualmente bisoñas, y otros en divisiones con veteranos combatientes. Y aquí el estudio toma un sesgo sociológico decisivo. A diferencia de los estudios corrientes sobre votaciones, en psicología social, que comparan *conjuntos de individuos de diferentes situaciones* (edad, sexo, clase, etc.), éste no compara simplemente las actitudes de tropas bisoñas y veteranas. Esto no habría sido más que una comparación de conjuntos de hombres en dos situaciones diferentes, tipo importante de comparación pero de valor muy limitado para la sociología. Por el contrario, definieron su estudio como una ocasión para estudiar los efectos de los *contextos de grupos* sobre las solicitudes de tipos de individuos, problema viejo, desde luego, más viejo que la misma sociología, pero que ha sido con menos frecuencia objeto de investigación empírica sistemática que de estudios impresionistas.

En consecuencia, la Rama de Investigaciones se dedicó a los contextos de

grupos en que se encontraban las tropas: tropas bisoñas en unidades formadas completamente por individuos de su misma clase; reemplazos igualmente inexpertos en divisiones formadas por veteranos combatientes; y los veteranos mismos de esas divisiones.²⁶ Se hicieron preguntas a los tres grupos de soldados en algunas de las que la Rama de Investigaciones llama "zonas de actitud" (disposición para el combate, confianza en su capacidad para hacerse cargo de un grupo en combate, estimación de su estado físico, y así sucesivamente). Las exploraciones encontraron *tipos de diferencia* manifiestamente diversos en las reacciones entre los tres grupos. En la primera "zona de actitud", por ejemplo, los veteranos manifestaron mayor renuencia a entrar en combate que las tropas de unidades bisoñas, y los reemplazos ocupaban entre unos y otros un lugar intermedio. Mientras que el 45% de los soldados bisoños estaban "dispuestos a ir a una verdadera zona de combate", la proporción bajaba al 28% entre los reemplazos y sólo al 15% entre los veteranos. Lo más interesante es, desde luego, el contraste entre los soldados bisoños y los reemplazos, ya que eran iguales en su *atributo individual* de falta de experiencia de combate, pero diferentes respecto de la *clase de grupo* en que se encontraban. Esta misma norma, en que los reemplazos eran *intermedios* entre veteranos y bisoños, se ofreció en respuestas a preguntas sobre actitudes hacia los suboficiales.

Pero, dice la Rama de Investigaciones, éste es sólo un tipo de respuesta. Otro tipo completamente distinto se encontró en relación con la confianza de los hombres en su capacidad "para hacerse cargo de un grupo de hombres en combate". Como podían esperar algunos a base de sentido común, los veteranos expresaban confianza en su capacidad para desempeñar ese papel con más frecuencia que los soldados bisoños de unidades bisoñas. Pero es de importancia decisiva el que, a diferencia del primer caso de disposición para el combate, en que las respuestas de los reemplazantes fueron intermedias, en este caso fueron consecuentemente las menos confiadas de los tres grupos.²⁷

Además, aun en otro tipo de "actitud" —hacia su propio estado físico— el reemplazo era de hecho indiferenciable de las otras tropas bisoñas, pero estaba mucho más dispuesto que el veterano a considerarse "en buen estado físico".

²⁶ Hay, desde luego, un contexto de cuarto grupo que pudo haber entrado estratégicamente en la comparación sistemática, a saber, la división formada totalmente por veteranos combatientes, salvo que las prácticas de reemplazo del ejército no le permitieron a la Rama de Investigaciones incluir en su estudio dichas divisiones de veteranos.

²⁷ Si hubiera oportunidad aquí para hacer un nuevo análisis total de los datos, sería necesario tomar en cuenta los problemas de "confiabilidad de la pregunta", ya que tres cuestiones-índices diferentes en esta "zona de actitud" de "confianza en sí mismo" condujo a tipos de contestación algo diferentes. Por esto no es esencial para los presentes propósitos, en particular porque aquí nos interesan ante todo los reemplazantes, que fueron *consecuentemente* menos confiados que los veteranos y los bisoños en los tres casos. (Para cifras, véase II, 252.) Véase también el análisis de las preguntas de ese estudio en "Problems of Survey Analysis", por P. L. Kendall y P. F. Lazarsfeld, en *Continuities in Social Research*, ed. por R. K. Merton y P. F. Lazarsfeld (Glencoe, Illinois, The Free Press, 1950), 133-96

Estas tres series de datos parecen, pues, revelar tres tipos diferentes de respuestas, en el primero de los cuales el reemplazo contesta más como el veterano que como las tropas bisoñas; en el segundo, más alejado del veterano y también diferente de los otros soldados bisoños; y en el tercero, completamente igual a su equivalente en unidades bisoñas. Y puesto que estos son tipos diferentes, la Rama de Investigaciones formuló interpretaciones diferentes. Respecto de la aproximación del reemplazo a la renuencia de los veteranos a entrar en combate, se sugiere que "hasta cierto punto los reemplazos adoptan las actitudes de los veteranos combatientes que les rodean y cuyas opiniones sobre el combate tienen para ellos mucho prestigio" (II, 250). Respecto de la capacidad para mandar un grupo en combate, donde los reemplazos difieren más de los veteranos, se sugiere que "para los veteranos, la experiencia era su punto fuerte, y también el punto en que los reemplazos en contacto con ellos sentían más su inferioridad, estando como estaban bajo la protección de los veteranos" (II, 251). Y cuando el reemplazo es completamente igual a su equivalente en unidades bisoñas, como en las estimaciones de su estado físico, se intenta explicarlo diciendo que los juicios quizá reflejan una diferencia real (objetiva) del estado físico entre los veteranos y los otros.

Implicaciones teóricas. Se aceptará sin esfuerzo que esto constituye un reto y un problema intrigante para la teoría sociológica. Porque la conducta-respuesta de los reemplazos parece presentar diferencias casi del todo fortuitas, situación desagradable para el teórico cuya tarea es percibir uniformidades subyacentes en medio del desorden aparente. Recuerda la situación en que se halló Durkheim cuando encontró una diversidad inmensa de proporciones de suicidios, que diferían entre los sexos, las zonas rurales y urbanas, las poblaciones militar y civil, los grupos religiosos, y así sucesivamente. Más bien que formular interpretaciones nuevas e independientes para cada serie de diferencias, intentó derivar todas esas numerosas diferencias de un cuerpo limitado de proposiciones. Así aquí, los diferentes tipos de respuesta de los reemplazos plantean a la teoría sociológica la tarea de discernir las variaciones y las circunstancias importantes que producen esta aparente diversidad de conducta-respuesta.

Como es bien sabido, el primer paso en la investigación de un orden sociológico en medio del aparente desorden, consiste en re-examinar, de acuerdo con la teoría, los *conceptos* de acuerdo con los cuales se registran los datos. Se encontrará que en la mayoría de los casos los conceptos pueden ganar por aclaración y reformulación. Tal parece ser el caso aquí. Las diferentes series de datos se registran todas como *actitudes* correspondientes a distintas "zonas de actitud". El teórico debe considerar inmediatamente la posibilidad de que las diferencias conceptuales básicas de los datos puedan estar oscurecidas por el uso de un solo concepto definido sólo en términos generales.²⁸

²⁸ En la introducción Stouffer llama la atención sobre la vaguedad del concepto "actitud" adoptado en los estudios: "... en el trabajo principal de la Rama de Investigaciones y en la mayor parte del texto de los volúmenes presentes no hay definición funcional de actitudes, por donde conceptos como 'actitudes', 'tendencias' y 'opiniones' se usen más

El solo concepto general de "actitud" puede también no dirigir la atención del analista hacia el cuerpo adecuado de teoría para interpretar los datos. Y por fin, incluyendo de manera tácita elementos que difieren de modo importante en los datos pertinentes a este concepto único e indiferenciado, los resultados empíricos pueden presentar anomalías, contradicciones y carencia de uniformidades que sean sólo aparentes, no reales.

¿Qué revela la reformulación conceptual de los datos? La primera variable, "disposición para el combate", puede en realidad definirse útilmente como una "actitud" en el sentido aproximado de "un estado de propensión mental y nervioso, organizado mediante la experiencia y que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre la reacción del individuo a todos los objetos y situaciones con que está en relación".²⁰ Pero la segunda variable "confianza en sí mismo en cuanto a capacidad para mandar", aquí indicada, parece no tanto una preparación para la conducta como una *imagen de sí mismo* y una *autovaloración*. Dos consecuencias derivan de esta reformulación provisional de un solo concepto "actitud" en los dos conceptos de actitud y de autovaloración. En primer lugar, ya no se supone que los datos relacionados con las dos variables deben manifestar las mismas distribuciones comparativas: esto se convierte ahora en una cuestión discutible y no en un supuesto tácito. Y en segundo lugar, la reformulación en relación con la autovaloración nos conduce inmediatamente a la teoría del grupo de referencia de las autovaloraciones. La reformulación del concepto en que las variables dependientes son enunciadas suministra así un posible enlace con la teoría del pasado: no estamos obligados a improvisar totalmente nuevas hipótesis, aisladas y desconectadas de un cuerpo general de teoría, pero podemos, quizá, derivar esos resultados de un conjunto ya establecido de hipótesis centradas en torno de la estructura, funciones y mecanismos dinámicos de las autovaloraciones en diferentes contextos de grupo. Ésta es, además, la teoría que se asimila el concepto de privación relativa, usado en otros lugares de esos volúmenes, pero no aquí.

Con esta nueva base conceptual estamos preparados para re-examinar los datos de *The American Soldier* a fin de ver si verdaderamente presentan la anomalía de tres tipos distintos de respuesta en las mismas circunstancias. Si una teoría general ha de salir de esos datos e ir más allá de las interpretaciones formuladas en el texto, debe poder asimilarse esos tipos aparentemente diferentes de respuestas como expresiones de una regularidad subyacente.

Nacida del fondo teórico suministrado por James, Cooley y Mead, y por Hyman, Sherif y Newcomb, la hipótesis dice que, en la medida en que los individuos de un grupo subalterno o en perspectiva se sienten movidos a afi-

o menos vagamente y aún a veces como equivalentes... (I, 42). Aquí estamos dedicados a explorar algunas de las consecuencias empíricas y teóricas de la *reespecificación* de un concepto. Para una clara exposición de este procedimiento, véase *Methods in Sociological Research*, por W. J. Goode y P. K. Hatt (Nueva York, McGraw-Hill, 1952), 48-53.

²⁰ La definición particular citada es la de G. W. Allport, pero diferentes conceptos actuales de "actitud" tienen en sustancia esta misma significación esencial.

liarse a un grupo, tenderán a asimilarse los sentimientos y adaptarse a los valores del estrato del grupo que tiene autoridad y prestigio. La función de la conformidad es la aceptación por el grupo, así como la progresiva aceptación por el grupo refuerza la tendencia a la conformidad. Y los valores de esos "otros importantes" constituyen los espejos en que los individuos ven sus autoimágenes y llegan a valoraciones de sí mismos. Aplicado al presente caso, los otros importantes del grupo a que se pertenece son individuos análogamente inexpertos para el soldado bisoño de una unidad bisoña, mientras que para el remplazo los otros importantes son veteranos experimentados, con sus tablas distintas de valores y de sentimientos.

Al aplicar la hipótesis general, debe preverse que los remplazos, como "extraños" movidos a afiliarse al estrato prestigioso y de autoridad (los veteranos), estarán más cerca de conformarse a todos los valores y sentimientos de los veteranos que aquí examinamos. Tenemos que ver claro en este punto. Si su utilidad interpretativa ha de ser estimada adecuadamente, la hipótesis debe sostenerse por sí misma, y no ser modificada o abandonada porque el texto de *The American Soldier* dice que las respuestas de los remplazos en las diferentes "zonas de actitud" fueron diferentes de hecho. La hipótesis presente nos da una serie de instrucciones para el efecto de que tenemos que re-examinar los tipos presentados como diferentes a fin de determinar si son realmente diferentes, o si lo son sólo en apariencia.

De una manera provisional, y en la medida en que nos permiten afirmar los datos registrados, parece que las diferencias sólo son aparentes. En la base de las diferencias manifiestas en la distribución de porcentajes de las contestaciones a las preguntas dadas por los veteranos, los remplazos y los bisoños, hay regularidades de respuestas que corresponden a las previstas en la hipótesis.

Así, primero, en relación con la disposición para el combate, los sentimientos de los veteranos dicen, efectivamente, que "el combate es el infierno", y en consecuencia expresaron con mayor frecuencia renuencia a entrar en combate. Los bisoños, por el contrario, que habían dejado más recientemente las filas civiles, era más probable que sustentasen al principio los valores de la población civil en tiempo de guerra, con todos sus "clichés tradicionales" de que el combate ofrece ocasiones para el heroísmo dramático. Esto lo confirma de hecho el texto en otro lugar y a otro respecto, donde se dice que "probablemente el código del grupo más fuerte [entre los combatientes]... fue el tabú contra toda charla del tipo de 'la bandera que ondea'..." El núcleo de la actitud *entre los combatientes* parecía ser que toda charla que no subordinara los valores idealistas y el patriotismo a las realidades más duras de la situación de combate era falsa, y el individuo que expresara tales ideas era un hipócrita.²⁰

²⁰ II, 150 (el subrayado es nuestro). Esencialmente la misma indicación de un contraste de valores en relación con el combate entre la población civil y los combatientes, se hace en numerosos lugares de los dos volúmenes; por ejemplo, en II, 111-12, 151; I, 484. Debe tomarse nota también del Cuadro VIII del capítulo 3 del volumen II, que muestra que

En este primer caso, pues, nuestra hipótesis sacada de la teoría del grupo de referencia nos llevaría a prever que los remplazos, procurando la afiliación al estrato de autoridad y prestigio de los veteranos, pasarán de los valores de los civiles a los valores más rudos de los veteranos. Y éste es el caso, como sabemos. Para los remplazos, la supuesta función de asimilar los valores de los veteranos es encontrar una aceptación más rápida por el grupo de situación más elevada, en un ambiente en que el grupo subordinado de remplazos no tiene derechos independientes a un prestigio verdadero.

Pero si la hipótesis es congruente con la primera serie de datos sobre la disposición para el combate, ¿puede valer también para la segunda serie, relativa a la llamada actitud de confianza en sí mismo en cuanto a capacidad para el mando, particularmente desde que se vio, en este caso, que las contestaciones de los remplazos *se alejaban mucho* de las de los veteranos, más aún que las contestaciones de los bisoños? En realidad, el texto se refiere a esto como un tipo "diferente" o "divergente" de respuesta. Indudablemente, la distribución manifiesta de contestaciones difiere de la primera. Pero, visto en relación con la teoría del grupo de referencia, no es más, según creemos, que otra expresión de las mismas regularidades dinámicas subyacentes de conducta en este contexto de grupo.

Puede comprobarse esto aplicando la hipótesis. En el caso de la confianza en sí mismo, como hemos visto, tratamos con una autovaloración más que con una actitud en el sentido de preparación para la acción. Los valores y sentimientos del estrato veterano dicen, en efecto, que "se necesita experiencia real de combate para preparar a un soldado raso para hacerse cargo de un grupo de combatientes".³¹ Ahora bien, si, como prevé la hipótesis, los remplazos procuran asimilarse *ese* valor y se juzgan en relación con él, si se miran en el espejo proporcionado por los valores de los prestigios veteranos, sólo pueden considerarse, en general, imprevistos para un mando espontáneo en la batalla. Según la hipótesis, los remplazos, en resumen, debieran conducirse precisamente como lo hacen, siendo lo más probable que digan que *no* están preparados para mandar a combatientes (lo cual implica una autovaloración más baja que la que se encuentra entre las tropas bisoñas, *no* en relación con los veteranos). Así, aunque la *distribución* de sus réplicas difiere señaladamente de la de los veteranos, lo cual mueve a la Rama de Investigaciones a presentar esto como otro tipo de respuestas, los remplazos siguen el mismo tipo de conducta en los dos casos, cuando éste se interpreta

podía esperarse mucho más de los veteranos que de las tropas inexpertas que dijese que "esta guerra no merece ser peleada". Y finalmente, debe decirse que este contraste entre las definiciones de la situación de combate hechas por civiles y por combatientes lo señaló Brewster Smith, quien también dirigió el estudio de la conducta del remplazo que estamos examinando.

³¹ Los datos estadísticos de contestaciones a la pregunta "¿Cree usted haber recibido preparación suficiente para mandar acertadamente un grupo de hombres en combate?", constituyen una base para opinar que los veteranos sustentan este valor. Los estudios de los valores de los combatientes, en especial en II, capítulo 3, apoyan esto.

según la teoría del grupo de referencia. Los remplazos se asimilan los valores de los veteranos, afiliándose así supuestamente al estrato autorizado y prestigioso. En el primer caso, de "disposición para el combate", esto sólo requiere la re-afirmación directa de los sentimientos de los veteranos, lo cual hace que la distribución de las respuestas de los remplazos se parezca a la de los veteranos. En el segundo caso, de confianza en la propia capacidad de mando, también se asimilan las normas de los veteranos, pero como esto no es una mera actitud, sino una autovaloración, se aplican esas normas a sí mismos, se encuentran relativamente deficientes, y en consecuencia dan distribuciones de respuestas a las preguntas sobre autovaloración diferentes de las de los veteranos. Así, parece estar subyacente en los diferentes tipos de réplicas manifiestas un proceso social de uniformidad.

La misma hipótesis puede comprobarse una vez más con otros renglones de los datos sobre "actitudes" de veteranos, remplazos y bisoños; por ejemplo, los relativos a "actitudes respecto del estado físico". En este caso, los bisoños y los remplazos respondieron lo mismo, pues el 57 y el 56% respectivamente dijeron estar en buen estado físico, mientras que sólo el 35% de los veteranos contestaron de este modo. Esto se presenta como un tercer tipo de respuesta, también en el nivel empírico manifiesto de frecuencias de respuestas, lo que llevó a la Rama de Investigaciones a otra interpretación de este tipo aparentemente nuevo: sugiere que la analogía de las contestaciones de los remplazos y de los bisoños "es indudablemente paralela a la analogía en el estado físico real de los hombres".³²

Según se dice, las respuestas aquí representan, no una asimilación de las actitudes de los veteranos, sino, más aproximadamente, un fiel registro de diferencias objetivas en el estado físico de veteranos fatigados —"Juanes aporreados"— y de los remplazos frescos y las tropas bisoñas.

Pero esto no hace más que plantearle otro problema a la teoría: ¿En qué circunstancias responden los hombres registrando una situación objetiva y no una imagen socialmente reflejada?³³ ¿Este tercer tipo de respuesta, apa-

³² II, 263. Esto remite sus categorías "absolutas" de respuestas a la pregunta "¿Cree usted hallarse en buen estado físico?". Otras preguntas referentes a circunstancias de "combate" posiblemente introducen el factor de renuencia asimilada de los remplazos para el combate; los remplazos tienden a ser intermedios entre los veteranos y los soldados bisoños en sus contestaciones a dichas preguntas.

³³ Aquí, como en otros lugares, una formulación un poco más general del problema dirige nuestra atención hacia la importancia de datos presentados ahora en diferentes e inconexas páginas de *The American Soldier*. En diferentes lugares de esos volúmenes se recurre al supuesto de que las contestaciones de los soldados representan un "registro objetivo" y no juicios condicionados por el grupo. Pero, sin una formulación general, la necesidad de colacionarlos y de aclarar la cuestión teórica es probable que no se advierta. Véanse, por ejemplo, la interpretación de respuestas de "no reincorporados en unidades predominantemente de reincorporados", donde se dice: "En parte, este acuerdo entre reincorporados y no reincorporados indica que había *alguna base de hecho* tanto como en la actitud para la preferencia de los reincorporados por más comodidad en sus unidades. Pero los datos no pueden tomarse como corroboración segura de este punto, ya que pueden ser, por lo menos

rentemente distinto, requiere una hipótesis nueva? Parece, además, que no se necesita introducir nuevas variables *ad hoc*, aunque por carencia de los datos necesarios, esto debe remitirse, desde luego, al examen de futuras investigaciones. Parece que los veteranos no afirman su mal estado físico como un *valor* social distintivo y positivo (salvo, como el texto indica, como una racionalización posible para eludir nuevos combates) en el mismo sentido que afirman la creencia en que "el combate es el infierno" o que "la experiencia del combate equipa a un soldado para mandar hombres en combate". A los remplazos que tratan de afiliarse a los prestigiosos y socialmente validados veteranos no se les favorecerá, pues, diciendo que están en mala forma física, que también ellos son "Juanes aporreados". Si sirviese para algo, este alegato sólo serviría para que los veteranos rechazasen a los remplazos, ya que representaría no un mérito para la afiliación al grupo, sino para la igualdad de posición. Además, el reconocimiento por los remplazos de su estado físico relativamente bueno no afirma un contra-valor, que podría también amenazar a su aceptación por los veteranos. Dentro del mismo contexto de grupo no hay, pues, base funcional ni motivos para que los remplazos reproduzcan los juicios sobre sí mismos de los veteranos, y encuentran expresión diferencias aparentemente objetivas en el estado físico de veteranos fatigados y de remplazos de refresco y soldados bisoños.

En la medida en que estos tres tipos de contestación manifiesta puedan derivarse teóricamente de una teoría funcional de la conducta del grupo de referencia, este caso ilustra un servicio importante de la teoría a la investigación social aplicada: la reconstrucción mediante la clarificación conceptual de irregularidades aparentes en los datos conduce al descubrimiento provisional de regularidades subyacentes funcionales y dinámicas. Pero, como hemos indicado, las vías que comunican la teoría social y la investigación aplicada tienen tránsito en las dos direcciones: no sólo puede la teoría formular de nuevo algunos de los materiales de *The American Soldier*, sino que a base de los mismos materiales podemos especificar los tipos de indicadores y de observaciones sociológicos necesarios para conseguir la continuidad cumulativa en la teoría de la asimilación de valores, el contexto de grupo de las autovaloraciones, y la estimación objetiva de situaciones. Una breve lista de dichos indicadores puede sustituir al análisis detallado de sus potencialidades para el progreso de esta teoría.³⁴

en parte, simple prueba de que las actitudes de los reincorporados afectaban también a las opiniones de los no reincorporados que les rodeaban" (II, 515, 517).

³⁴ El lector quizás se siente tentado a decir que la mayor parte de lo que sigue fue reconocido como variables probablemente importantes desde los primeros días de la sociología moderna. Pero aquí, como en muchos lugares de este trabajo, puede decirse que hay una gran diferencia —en realidad, toda la diferencia— entre referencias impresionistas y esporádicas a esas variables, y la incorporación *sistemática* de las mismas a la investigación. Sólo mediante este último procedimiento progresarán la teoría y la investigación. El impresionismo no es un sustituto suficiente, aunque no sea más que *por ser de carácter tan flexible y tan vago, que no admite la nulificación decisiva de una hipótesis provisional*.

1. *Indicador de relaciones sociales reales*: Hay necesidad manifiesta de datos sistemáticos sobre las relaciones sociales que en realidad sostienen el estrato prestigioso y autorizado y los recién llegados a un grupo. ¿Hay una tendencia empíricamente descubrible en los individuos en contacto más frecuente o más duradero de afiliación a presentar asimilación de valores?

2. *Indicador de motivos de los individuos que ingresan en el grupo*: La teoría presupone un interés entre los recién llegados para afiliarse al grupo de posición más alta. Para fines de investigación, sería necesario, naturalmente, dividir a los recién llegados en relación con la presencia, la ausencia o el grado de tales motivos. Un procedimiento analítico derivado, que se mueve en otra dirección, consistiría en tomar los motivos afiliativos no como dados, sino como problemáticos, que requieren a su vez explicación.

3. *Indicador de cohesión social y de valores asociados con ella*: ¿Representan los recién llegados un *agregado* diseminado de individuos, o un subgrupo organizado? Si lo segundo, ¿tienen sus propios valores de grupo con derecho definido a la legitimidad moral? Y en tales casos, ¿el contacto continuado conduce a una asimilación más recíproca que unilateral?³⁵

La inclusión de indicadores como esos, y el uso sistemático del método de la entrevista en grupo, así como la observación directa, abarcaría el estudio sistemático de los *procesos* de asimilación de valores como parte de la conducta del grupo de referencia, y no sólo, como en las investigaciones aplicadas de *The American Soldier*, el estudio de ciertos resultados netos de tales procesos. Podría hacerse entonces, por ejemplo, la investigación del proceso posiblemente circular y cumulativo³⁶ mediante el cual la asimilación de valores impulsa el contacto social entre los grupos, lo cual a su vez refuerza la asimilación de valores, una aceptabilidad social mayor y un contacto social más activo.

El nuevo análisis de los datos sobre contextos de grupo de asimilación de valores sugiere una serie completamente distinta de investigaciones empí-

Como dijo Nietzsche, que no era un cualquiera en la comprensión del *ethos* de la ciencia, en un momento de clarividencia: "Ciertamente no es el menor encanto de una teoría el que sea refutable." El objeto de la incorporación sistemática de variables a la investigación es permitir la anulación lo mismo que la confirmación, tarea un tanto difícil para un autor aferrado a una teoría, y no expuesto a datos suficientemente incriminatorios para divorciarlo de aquella teoría.

³⁵ Se advertirá que los materiales de *The American Soldier* en general no permiten el estudio de los efectos sobre los veteranos de los remplazos, problema manifiestamente implícito en la ampliación del problema. Pero la Rama de Investigaciones se dio cuenta clara del problema. En un momento, por ejemplo, pudieron determinar, aproximadamente, si el orgullo de los veteranos por su compañía era afectado por una proporción relativamente alta de remplazos. (Véase II, 255-57.)

³⁶ Para un ejemplo del tipo de análisis de procesos que se requiere para tratar problemas de esta clase, véase "Friendship as a social process: a substantive and methodological analysis", por P. F. Lazarsfeld y R. K. Merton, en *Freedom and Control in Modern Society*, ed. por M. Berger, T. Abel y C. H. Page (Nueva York, D. Van Nostrand, 1954), 18-66.

ricas y teóricas. ¿En qué circunstancias encontramos valoraciones tan diversas de grupos o estratos sociales completos (ya se llame esto "pensamiento perspectivista" o "falsa conciencia")? ¿Ocurre esto primordialmente cuando individuos de este grupo identifican su destino con el de otro grupo, de modo que ya no expresan fielmente sus propios intereses y valores distintivos en el presente? En otras palabras, ¿en qué contexto de estructura social tiene lugar esa "deformación" de valores del grupo, y en cuál hay una respuesta más aproximadamente apropiada a la situación?

El llevar hasta el fin esta serie de datos —que se encuentran en unas pocas páginas entre los muchos centenares de ellas de *The American Soldier*— parece haber implicado los siguientes procedimientos y haber obtenido los siguientes resultados:

Primero, la clarificación de los conceptos permitió que un desorden aparente o una diferencia en algunos resultados registrados fuesen interpretados como expresiones diversas de uniformidades sociológicas subyacentes, sirviendo de esta manera al objetivo teórico de *parsimonia*, que se encuentra siempre que se derivan diferentes generalizaciones empíricas de una formulación más general.

Segundo, la reconceptualización operada para este fin sugiriendo la pertinencia de un cuerpo previamente formulado de proposiciones teóricas, lo cual reduce el carácter *ad hoc* de interpretaciones actuales y favorece la *continuidad* de resultados presentes y teorías del pasado. En cierta medida, ésta es la misma teoría que implica el concepto de privación relativa que, aunque utilizado en otros lugares de *The American Soldier*, no fue aplicado a esta serie particular de materiales empíricos.

Tercero, la generalización de los conceptos (más allá de las categorías descriptivas inmediatas de veteranos, remplazos y bisoños) señala la posibilidad de que las formulaciones genéricas sean pertinentes, no sólo para la situación específicamente militar, sino para un margen más amplio de situaciones que respondan a los requisitos de las formulaciones teóricas, ampliando así el *campo* de datos a los cuales éstas quizá puedan aplicarse.

Y finalmente, la existencia misma de los datos sistemáticos que permiten una reconceptualización provisional puede hacer avanzar de modo importante el desarrollo de la teoría, destacando la necesidad de incorporar una serie de indicadores sociológicos a la investigación de estos problemas, suministrando así nuevas *cumulaciones* de conocimientos sociológicos que enlazan la teoría pasada, los datos presentes y la investigación futura.

Aunque emprendido como una investigación social aplicada, *The American Soldier* dio, pues, los subproductos potenciales de fomentar la *parsimonia*, la *continuidad*, el *campo* y la *acumulación* de teoría sociológica. Y, como no es del todo raro en la investigación aplicada, los subproductos pueden resultar más importantes para la disciplina sociológica que la aplicación directa de resultados.

INDICADORES ESTADÍSTICOS DE ESTRUCTURA SOCIAL

Antes de seguir nuestra revisión de los problemas de la teoría del grupo de referencia, será útil examinar explícitamente las implicaciones de las investigaciones para el estudio de los contextos sociales. Del precedente examen de las investigaciones sobre la estimación de las oportunidades de ascenso y sobre la autovaloración de los remplazos, puede verse que *The American Soldier* es fuente fértil para la formulación de indicadores relativamente exactos de estructura social. En esos y otros estudios, los datos de las exploraciones se examinan en relación con la distribución de respuestas por unidades sociales (compañías, divisiones, ramas del servicio). Y en sus análisis, que relacionan las distribuciones o las proporciones de frecuencia que caracterizan a las unidades sociales con las respuestas de individuos y subgrupos de las diferentes unidades, los autores pasaron mucho más allá del punto a que suele llegarse en estudios de ecología social.

Como el uso de indicadores estadísticos en ecología para representar diferentes clases de unidades sociales a base de zonas, *The American Soldier* proporciona indicadores de atributos de estructura social; pero a diferencia de los estudios ecológicos, *The American Soldier* hace un *análisis sistemático de las actitudes o valoraciones de individuos de igual posición dentro de estructuras sociales diferentes*.

Esta *combinación* de indicadores sugiere numerosos indicadores estadísticos de atributos de grupo o de estructura social que pueden hacerse en la futura investigación sociológica. Además, el uso de distribuciones, proporciones o índices de frecuencia como indicadores varía muchas veces en el grado, y no necesariamente en términos de "todo o nada". Por ejemplo, los sistemas sociales no suministran simplemente movilidad o la fijeza de sus miembros; presentan diferentes proporciones de movilidad.³⁷ No son simplemente heterogéneos u homogéneos, sino que ofrecen diferentes grados de heterogeneidad.³⁸ No están integrados o desintegrados, no son cohesivos o dispersivos, sino que tienen diferentes grados de integración y cohesión.³⁹

³⁷ Véase, por ejemplo, el uso de índices de proporciones relativas de movilidad social en las fuerzas aéreas, las fuerzas de servicio, las fuerzas de tierra, etc., como contexto social para valoraciones individuales de posibilidades de ascenso. I, 251 ss.

³⁸ Véanse, por ejemplo, los indicadores de heterogeneidad social de compañías suministrados por las proporciones de remplazos en las unidades como contexto social para las expresiones individuales de orgullo de la compañía. II, 255 ss. Un procedimiento análogo se adoptó en un estudio de actitudes raciales individuales dentro de contextos de subzonas de un vecindario birracial que se caracterizan por las diferentes proporciones de negros y blancos. Merton, West y Jahoda, *op. cit.*

³⁹ Considérese cuánto puede superar la sociología contemporánea al primer estudio de Durkheim sobre el suicidio, el cual suponía diferentes grados de cohesión e integración social entre grupos católicos y protestantes, militares y civiles, etc. Como se advirtió en el capítulo II, "el grado de integración es una variable empírica, que cambia en la misma sociedad de una época para otra y que difiere entre sociedades diferentes". Indicadores

Por haber sido utilizados rara vez indicadores estadísticos de dichos atributos de los sistemas sociales en conjunción con indicadores de la conducta individual, la sociología comparada se ha limitado en gran parte a resultados vagos e indecisos. Se ha carecido de una comparación relativamente estricta, porque la mayoría de nosotros nos hemos limitado, la mayor parte de las veces, a hablar de estructuras sociales "diferentes" sin estudiar estructuras que muestran diferencias en un grado especificable. Cuando se han adoptado indicadores estadísticos de atributos de grupo —por ejemplo, diferencias en proporciones raciales entre los grupos— lo típico es que no se hayan *combinado* con comparaciones sistemáticas de la conducta de individuos de igual posición dentro de los grupos distintivos. Y, correlativamente, cuando se han obtenido medidas relativamente exactas de actitudes individuales, rara vez se combinaron con medidas similarmente definidas de estructura social. Así, en la última década la psicología social pasó al uso sistemático de indicadores de actitudes y sentimientos individuales sobre todo en grupos de individuos mutuamente relacionados.

Los estudios de la Rama de Investigaciones indican la posibilidad y la importancia de formular indicadores *tanto* de estructura social *como* de la conducta de individuos situados dentro de la estructura. Sus ocasionales comparaciones de la estructura de posición de diferentes ramas del ejército implican, pues, índices de estratificación análogos a los suministrados por las distribuciones de frecuencia de una población entre las diferentes clases sociales. Una vez establecidos tales índices, se hace posible tener comparaciones sistemáticas, no anecdóticas, de la conducta de personas de análoga posición de clase que viven en estructuras de clase con proporciones diferentes. Esto tendrá por consecuencia avanzar más allá de las caracterizaciones más familiares de "el hombre de la clase media" o "el hombre de la clase trabajadora", para determinar su conducta característica dentro de sistemas de clase constituidos de manera distinta. Del mismo modo, otros tipos de diferenciación social pueden ser indicados por las distribuciones de frecuencia de diferentes situaciones (instrucción, raza, edad, etc.) y combinarse con el estudio sistemático de individuos análogamente situados dentro de esas diferentes estructuras.⁴⁰

En este respecto, *The American Soldier* representa un prelude al futuro inmediato, en el que se incorporarán regular y sistemáticamente índices de proporciones de movilidad, de cambios culturales, de cohesión de grupo y de diferenciación social a los estudios comparados de estructura social. Y una vez hecho esto, será posible comparar los tipos de conducta

estadísticos de integración y de cohesión permitirían el estudio sistemático, con un rigor no posible en los días de Durkheim, del influjo de esas diferencias de contexto social sobre la conducta de individuos situados en posiciones diferentes dentro del grupo.

⁴⁰ *Voting*, por Berelson, Lazarsfeld y McPhee, hace un extenso uso de dichos procedimientos, proporcionando, quizás, nuevas pruebas de continuidad en la investigación social.

Para una exposición más detallada de indicadores sociológicos, véase la sección 2 del trabajo de Kendall y Lazarsfeld en *Continuities in Social Research*.

relativa a grupos de referencia de individuos de posición igual dentro de los diferentes sistemas sociales.

TEORÍA DEL GRUPO DE REFERENCIA Y MOVILIDAD SOCIAL

Otras investigaciones expuestas en *The American Soldier* que no hacen uso explícito del concepto de privación relativa o de conceptos emparentados con él también pueden refundirse para relacionarlas con la teoría del grupo de referencia. Una de las más rigurosas y fecundas entre ellas es el estudio de las relaciones entre la conformidad de los individuos enganchados con los valores oficiales del ejército y su ascenso subsiguiente.

Este estudio también aclara el punto muy conocido, pero rara vez dilucidado, de que la misma investigación social puede ser analizada de manera diferente por lo menos en tres aspectos independientes, aunque relacionados entre sí: sus resultados empíricos documentados, su procedimiento metodológico, y sus implicaciones teóricas.

Como la metodología y los resultados empíricos de este estudio han sido ampliamente discutidos —aquella en el trabajo de Kendall y Lazarsfeld y éstos en *The American Soldier* mismo— no necesitamos dedicarnos aquí a ellos. Por lo tanto, limitaremos nuestro estudio a algunas de sus implicaciones teóricas.

Esas implicaciones se dividen en tres clases relacionadas entre sí. Primera, las implicaciones para la teoría del grupo de referencia al reexaminar los resultados empíricos dentro del contexto de dicha teoría. Segunda, las implicaciones que nos permiten conectar la teoría del grupo de referencia con hipótesis de sociología funcional. Y tercera, las implicaciones que, una vez convenientemente generalizadas, nos permiten ver que este estudio se relaciona, no sólo con los tipos de conformidad y movilidad de los soldados norteamericanos de la segunda Guerra Mundial, sino posiblemente también con tipos más generales y aparentemente dispares de conducta, tales como la defección al grupo, la renegación, el escalamiento social y cosas análogas.

El rastrear esas implicaciones abarca un amplio campo que difícilmente se puede llenar por completo, no por las limitaciones de espacio, sino por las limitaciones de nuestros conocimientos sociológicos. Pero la mera aproximación a la realización de nuestro propósito nos ayudará a reconocer los enlaces teóricos entre tipos de conducta social actualmente separados.

Empezamos por seguir nuestra acostumbrada práctica de bosquejar brevemente los principales resultados del estudio expuestos en *The American Soldier*.

Caso núm. 5 (I, 258-275). Esta investigación se dedicó, no a *proporciones* de ascensos que estaban determinadas por cambios en la mesa de la organización, sino a la *incidencia* de los ascensos: ¿Qué individuos era más probable que ascendieran? Como la decisión del comandante en jefe respecto de los ascensos no se basaba de ningún modo en comprobaciones objetivas de ca-

pacidad o de actuación de los individuos reclutados, había mucho lugar para que las relaciones y los sentimientos personales jugaran su papel en afectar a dichas decisiones. En consecuencia, la Rama de Investigaciones formuló la hipótesis de que "un factor que difícilmente dejará de entrar en alguna medida en el juicio de un oficial al seleccionar a un hombre para el ascenso, era la conformidad de éste con la moral militar oficialmente aprobada" (I, 259). Se advierte además, y tendremos ocasión de volver a este punto con algún detalle, que "al hacer juicios subjetivos, el comandante en jefe se expone de modo inevitable a acusaciones de favoritismo, y en particular de ser víctima de las tretas de los reclutados más hábiles en 'corcovear'" (I, 264).

Se dedicó un estudio de tres grupos de reclutados a averiguar si los individuos que manifestaban actitudes de acuerdo con la moral militar consagrada ascendían después en mayores proporciones que los otros. Se vio que tal era el caso constante. Por ejemplo, "de los soldados que en septiembre de 1934 dijeron que no creían que fuera demasiado estricto el control del ejército, el 19% eran soldados de primera clase en enero de 1944, mientras que sólo formaban parte de esa categoría el 12% de los otros soldados" (I, 261-2). Así, también, cuando los hombres de las tres muestras se ordenaron por sus puntuaciones en una "semi-escala de actitudes de conformidad", se halló uniformemente en los tres grupos "que los hombres cuyas actitudes eran más conformistas eran los que con mayor probabilidad ascenderían con posterioridad" (I, 263).⁴¹

Implicaciones teóricas. Al examinar este estudio, necesitamos sacar a luz algunas de las conexiones entre la teoría del grupo de referencia y la sociología funcional que permanecieron implícitas hasta este momento; objetivo al cual se presta particularmente bien dicho estudio, ya que sus resultados pueden reformularse fácilmente en relación con los dos tipos de teoría, y entonces se advierte que afectan a un margen de conducta más ancho que el tenido en cuenta en el estudio mismo.

El valor de la nueva formulación para la teoría social se advierte quizás mejor en conexión con la variable independiente de "conformidad". Resulta claro, cuando se piensa en ello, que el tipo de actitud descrita como conformista en el estudio está en el polo opuesto de la que suele llamarse "con-

⁴¹ Como los autores mismos dicen, y como indican Kendall y Lazarsfeld con cierto detalle, los datos no demuestran concluyentemente que las actitudes conformistas, más bien que los correlatos de ellas, favorecen la probabilidad mucho mayor de ascenso. En principio, sólo un experimento del todo controlado, no factible, evidentemente, en el caso presente, demostraría esto más allá de toda duda razonable. Pero dejando a un lado el experimento controlado, este estudio, que mantuvo constantes los factores de edad e instrucción que se había visto estaban relacionados con las actitudes y el ascenso, avanzó un gran trecho hacia la demostración de que hay una relación entre la incidencia de las actitudes conformistas y el ascenso. En este respecto, el estudio va mucho más allá del punto alcanzado por el uso de datos menos rigurosos, indicando una correlación estática entre categoría y actitudes conformistas, ya que puede revelar que los individuos con actitudes conformistas eran los que con mayor probabilidad ascendieran *subsecuentemente*. Véase I, 272-3.

formidad social". Porque en el vocabulario de la sociología, la conformidad social denota habitualmente conformidad con las normas y expectativas corrientes en el *propio* grupo a que pertenecen los individuos. Pero en este estudio, la conformidad se refiere, no a las normas del grupo primario inmediato constituido por hombres reclutados, sino a las normas completamente diferentes contenidas en la moral militar oficial. En realidad, como lo manifiestan con claridad los datos de *The American Soldier*, las normas de los intra-grupos de hombres reclutados y las normas oficiales del ejército y del estrato de oficiales chocaban entre sí con frecuencia.⁴² Así, pues, el lenguaje de la teoría del grupo de referencia, las actitudes de conformidad con la moral oficial pueden describirse como una orientación positiva hacia las normas de un grupo al que no se pertenece y que se toma como sistema de referencia. Esa conformidad con las normas de un extragrupo equivale pues, a lo que de ordinario se llama inconformidad, esto es, inconformidad con las normas del intra-grupo.⁴³

Esta reformulación preliminar conduce directamente a dos cuestiones relacionadas entre sí que hasta ahora hemos considerado de manera implícita, no explícita: ¿Cuáles son las consecuencias, funcionales y disfuncionales, de la orientación positiva hacia los valores de un grupo que no es el de uno? Y también, ¿qué procesos sociales inician, sostienen o refrenan esas orientaciones?

Funciones de la orientación positiva hacia grupos a los que no se pertenece: socialización anticipadora. Al examinar, si bien brevemente, las consecuencias posibles de este tipo de conformidad con las normas de un grupo al que no se pertenece, es conveniente distinguir entre las consecuencias para los individuos que presentan esta conducta, para el subgrupo a que pertenecen, y para el sistema social que comprende a aquéllos y a éste.

Para el individuo que adopta los valores de un grupo al cual aspira, pero al cual no pertenece, esta orientación puede servir a la doble función de ayudar a su elevación dentro de ese grupo y de facilitar su adaptación una vez que ha llegado a formar parte de él. Que la primera de estas funciones fue

⁴² Aunque los porcentajes absolutos de hombres que respaldan un sentimiento dado no pueden tomarse, desde luego, en su valor nominal, ya que están afectados por la mera expresión del sentimiento, es, sin embargo, sugestivo que los datos presentados anteriormente en el volumen (por ejemplo, I, 147 ss.) ofrezcan sólo una pequeña minoría de las muestras de hombres enganchados adherida a las actitudes oficialmente aprobadas. En general, una proporción mucho mayor de oficiales suscribe dichas actitudes.

⁴³ No hay nada fijo acerca de las fronteras que separan los intragrupos de los extragrupos, los grupos a que pertenece de los grupos a que no se pertenece. Esto cambia al cambiar la situación. Ante civiles, o ante un grupo extraño, los hombres del ejército pueden considerarse a sí mismos, y ser considerados, como individuos de un intragrupo; pero, en otro contexto, los hombres reclutados pueden considerarse a sí mismos, y ser considerados, como un intragrupo a diferencia del extragrupo de los oficiales. Como estos conceptos son relativos a la situación, y no absolutos, no hay paradoja en referirse a los oficiales como un extragrupo para los soldados en un contexto, y como miembros del intragrupo más amplio en otro contexto. Sobre el punto general, véanse los capítulos IX y XI.

realmente servida, es la esencia de los resultados de *The American Soldier* que los soldados que aceptaron los valores oficiales de la jerarquía del ejército ascenderían con mayor probabilidad que los otros. La hipótesis relativa a la segunda función aún está por comprobar. Pero no sería difícil, en principio, averiguar empíricamente si los hombres que, mediante una especie de *socialización anticipadora*, adoptan los valores del grupo a que no pertenecen y a la que aspiran, son aceptados más fácilmente por dicho grupo y se adaptan a él con más facilidad. Esto requerirá la formación de indicadores de aceptación de grupos y de adaptación a él, y la comparación, en relación con tales indicadores, de los recién llegados a un grupo que previamente se hubiesen orientado hacia los valores del grupo con los que no lo hubieran hecho. Más concretamente, en el caso presente, habría supuesto un estudio comparativo entre los soldados ascendidos a un grado superior, de la subsiguiente adaptación al grupo de los que habían sufrido la hipotética preparación para la situación y los que previamente se habían aferrado a los valores de su intragrupo de hombres reclutados. Los índices de adaptación posterior podrían relacionarse con los índices de la orientación anterior hacia valores. Esto constituiría una comprobación empírica sistemática de una hipótesis funcional.

Parece, además, que la socialización anticipadora es funcional para el individuo sólo dentro de una estructura social relativamente abierta que proporcione movilidad. Porque sólo en esa estructura sería seguida tal preparación en la actitud y en la conducta para los cambios de situación, de verdaderos cambios de situación en una proporción considerable de casos. Por el mismo motivo, el mismo tipo de socialización anticipadora sería disfuncional para el individuo en una estructura social relativamente cerrada en la que no fuese aceptado por el grupo al que aspira y tal vez perdería en aceptación por el grupo al que pertenece a causa de su orientación extragrupal. Este último tipo de caso se reconocerá como el del hombre marginal, situado en el borde de diferentes grupos pero no aceptado plenamente por ninguno de ellos.

Así, el caso muy estudiado del individuo marginal⁴⁴ y el caso del hombre reclutado que toma la moral militar oficial como un sistema positivo de referencia pueden identificarse, en una teoría funcional de la conducta del tipo de referencia, como casos especiales de socialización anticipadora. El tipo de hombre marginal representa el caso especial en un sistema social relativamente cerrado, en el que los miembros de un grupo toman como sistema positivo de referencia las normas de un grupo del cual están excluidos en principio. Dentro de esa estructura social, la socialización anticipadora se hace disfuncional para el individuo que es víctima de aspiraciones que no puede realizar y de esperanzas que no puede satisfacer. Pero, como parece in-

⁴⁴ Descripciones cualitativas de la conducta del hombre marginal, resumidas, por ejemplo, por E. V. Stonequist en *The Marginal Man* (Nueva York, Scribner's, 1937), pueden ser refundidas analíticamente como ese caso especial y restringido de conducta de grupo de referencia en que el individuo trata de abandonar la pertenencia a un grupo por la pertenencia a otro al cual tiene socialmente prohibido el acceso.

dicar el mencionado estudio, precisamente el mismo tipo de conducta relativa a grupo de referencia en un sistema social abierto hasta cierto punto es funcional para el individuo por lo menos hasta el grado de ayudarlo a conseguir la situación a que aspira. La misma conducta relativa a grupo de referencia en diferentes estructuras sociales tiene consecuencias distintas.

En este momento, pues, vemos que la orientación positiva hacia las normas de un grupo al que no se pertenece es precipitada por el paso entre grupos de pertenencia, ya en realidad o en fantasía, y que las consecuencias funcionales o disfuncionales dependen evidentemente del carácter hasta cierto punto abierto o cerrado de la estructura social en que tiene lugar. Y las que a primera vista parecían formas de conducta sin relación ninguna entre sí y dispares —la conducta de un hombre marginal como el negro del Cabo o el eurásico, y del hombre reclutado que adopta los valores de otros estratos militares y del suyo— se ven, tras una apropiada conceptualización, como casos especiales de conducta relativa a grupo de referencia.

Aunque la socialización anticipadora puede ser funcional para el individuo de un sistema social abierto, es manifiestamente disfuncional para la solidaridad del grupo o estrato a que pertenece. Porque la lealtad para las contrastantes costumbres de otro grupo significa defección para las costumbres del intragrupo. Y en consecuencia, como en seguida veremos, el intragrupo reacciona poniendo toda clase de restricciones sociales a esas orientaciones positivas a ciertas normas del extragrupo.

Desde el punto de vista del sistema social más amplio, el ejército en su totalidad, la orientación positiva hacia la moral oficial parecerá funcional para apoyar la legitimidad de la estructura y para mantener intacta la estructura de autoridad. (Esto es probablemente lo que quiere significarse cuando el texto de *The American Soldier* se refiere a las actitudes conformistas como "favorables desde el punto de vista del ejército".) Pero es evidente que se necesita hacer muchas investigaciones antes de poder decir que éste es realmente el caso. Es posible, por ejemplo, que los efectos secundarios de dichas orientaciones puedan ser tan perjudiciales para la solidaridad de los grupos primarios de hombres reclutados, que su moral se hunda. Una cuestión concreta a investigar podría ayudar a aclarar el problema: ¿Es probable que las unidades con minorías relativamente grandes de hombres orientados en forma positiva hacia los valores oficiales del ejército presenten señales de anomia y desorganización personal (por ejemplo, bajas no en acción de guerra)? En esas situaciones, ¿el "éxito" personal de los conformistas (el ascenso) sirve sólo para deprimir la moral de los demás al premiar a los que se apartan de la moral de intragrupo?

En el estudio que examinamos, así como en varios de los otros que hemos examinado —por ejemplo, el estudio de las valoraciones de los soldados acerca de la justificación de su enganche en el ejército— la conducta relativa a grupo de referencia se relaciona evidentemente con la legitimidad atribuida a los arreglos institucionales. Así, el soldado casado de más edad es menos probable que encuentre "justo" que los ascensos se basen posiblemente-

te en las relaciones sociales y no en los conocimientos, y así sucesivamente. En parte, esta insistencia aparente en la legitimidad es, desde luego, un artificio de la investigación: muchas de las preguntas hechas a los soldados se relacionan con su concepto del carácter legítimo o ilegítimo de su situación o de las ordenaciones institucionales que prevalecen. Pero el centro de interés de los investigadores fue, a su vez, consecuencia de haber observado que los soldados estaban, en grado considerable, realmente interesados en cuestiones como la legitimidad institucional, como lo indican con frecuencia los comentarios espontáneos de los hombres reclutados.⁴⁵

Esto da cuenta de por qué las atribuciones de legitimidad a las ordenaciones parecen funcionalmente relacionadas con la conducta del grupo de referencia. Es evidente que esas atribuciones afectan *el margen de las comparaciones entre grupos o entre individuos* que se harán típicamente. Si la estructura de un sistema de estratificación rígido, por ejemplo, es definido por lo general como legítimo, si los derechos, emolumentos y obligaciones de cada estrato se consideran en general moralmente buenos, es menos probable que los individuos de cada estrato tomen la situación de los demás estratos como contextos para la estimación de su propia suerte. Es probable que tenderán a limitar sus comparaciones a otros individuos de su propio estrato social o de uno próximo. Pero si el sistema de estratificación es muy discutido, es más probable que los individuos de algunos estratos contrasten su propia situación con la de otros y formen de acuerdo con ello sus autovaloraciones. Esta diferencia en la estructura de los sistemas y en el grado de legitimidad atribuido a las reglas del juego puede ayudar a explicar el hecho con frecuencia observado de que el grado de insatisfacción con su suerte muchas veces es menor entre individuos de estratos sociales muy deprimidos en un sistema social hasta cierto punto rígido, que entre los estratos que están manifiestamente "mejor acomodados" en un sistema social más móvil. En todo caso, el *margen de grupos* tomados como bases efectivas de comparación en sistemas sociales diferentes muy bien puede resultar estrechamente conectado con el grado de legitimidad que se atribuye a la estructura social dominante.

Aunque queda mucho por decir, quizá baste lo dicho para indicar que el tipo de socialización anticipadora puede tener diferentes consecuencias para los individuos que la manifiestan, los grupos a que pertenecen y la estructura social más amplia. Y mediante el re-examen de este estudio sobre las recompensas personales de la conformidad, se hace posible especificar algunos tipos adicionales de problemas implícitos en un análisis funcional más amplio de la conducta de grupo de referencia. Por ejemplo:

⁴⁵ Por ejemplo, en respuesta a la pregunta: "Si pudiera usted hablar con el Presidente de los Estados Unidos, cuáles son las tres preguntas más importantes que querría hacerle sobre la guerra y el papel que usted tiene en ella", una proporción considerable de soldados negros y blancos evidentemente harían preguntas relativas a la legitimidad de las prácticas y las ordenaciones actuales del ejército. Las tropas negras, naturalmente, insistirían en las prácticas injustas de discriminación racial, pero el 31 por ciento de las tropas blancas también presentarían cuestiones y críticas de la vida en el ejército" (I, 504 *et passim*).

1. Puesto que sólo una fracción de los individuos de un grupo se orienta positivamente hacia los valores de un grupo al que no pertenece, es necesario descubrir la posición social y los tipos de personalidad de los que es más probable que lo hagan. Por ejemplo, ¿están aislados en el grupo particularmente dispuesto a adoptar los valores ajenos?

2. Se ha prestado mucha atención a los procesos que favorecen la orientación positiva hacia las normas del grupo al cual se pertenece. Pero, ¿cuáles son los procesos que favorecen la orientación hacia otros grupos o estratos? ¿Proporciones relativamente altas de movilidad sirven para reforzar estas últimas orientaciones? (Se recordará que *The American Soldier* proporciona datos tangenciales a este punto en el estudio de las proporciones de ascensos y de las estimaciones de las probabilidades de ascender.) Convenientemente adaptados, esos datos sobre proporciones reales de movilidad, aspiraciones y socialización anticipadora a las normas de un estrato social más elevado, ampliarían una teoría funcional de la conducta conformista y de la divergente.

3. ¿Qué conexiones, si es que las hay, subsisten entre diferentes proporciones de movilidad y la aceptación de la legitimidad del sistema de estratificación por individuos situados en forma distinta en dicho sistema? Puesto que parece que sistemas con índices muy bajos de movilidad pueden tener amplia aceptación, ¿qué otras variables interpretativas deben ser incluidas para explicar las relaciones entre los índices de movilidad y las atribuciones de legitimidad?

4. En la vida civil o en la militar, ¿son los individuos móviles mejor dispuestos a reafirmar los valores de un grupo de poder o de un grupo de prestigio los aceptados más prontamente por dicho grupo? ¿Opera esto en verdad de manera primordial como una función latente, en que los individuos móviles adopten esos valores porque los encuentran superiores, y no de manera deliberada sólo para ser aceptados? Si esas orientaciones están definitivamente motivadas por el deseo de pertenecer al grupo, ¿se convierten en contraproducentes para los individuos móviles caracterizados como *coladizos*, *luchadores* (o, en el ejército, como "corcoveadores" por el ascenso)?

Procesos sociales que apoyan o que refrenan las orientaciones positivas hacia grupos a los que no se pertenece. En el curso del examen de las funciones de la socialización anticipadora hicimos alusiones de pasada a los procesos sociales que apoyan o que refrenan este tipo de conducta. Como son precisamente los datos concernientes a estos procesos los que no se captan con facilidad en el tipo de materiales de exploración sobre actitudes los que se han utilizado sobre todo en *The American Soldier*, y como dichos procesos son fundamentales para toda teoría de la conducta relativa a grupo de referencia, merecen consideración más detenida.

Como hemos visto, lo que es socialización anticipadora desde el punto de vista del individuo lo interpreta como defección e inconformidad el grupo de que forma parte el individuo. En la medida en que el individuo se identifica con otro grupo, se enajena o extraña del suyo. Pero aunque el campo de la sociología se interesó durante generaciones por los determinantes y las consecuencias de la cohesión de grupo, prestó poca atención *sistemática* a la materia complementaria del extrañamiento del grupo. Cuando se

le prestó alguna atención, se contrajo a casos especiales como los inmigrantes de segunda generación, el conflicto de lealtades entre la pandilla o *gang* y la familia, etc. La materia se dejó en gran medida al observador literario, quien podía descubrir el drama inherente a la situación del renegado, del traidor, del desertor. Las connotaciones cargadas de valores de las palabras usadas para describir la identificación con grupos diferentes del propio sugieren de manera definida que esos tipos de conducta fueron considerados típicamente desde el punto de vista del grupo a que se pertenece. (Pero el renegado de un grupo puede ser el converso de otro.) Puesto que la suposición de que sus miembros serán leales se encuentra en todo grupo, otra cosa no tendría carácter de grupo, ni merecería confianza; la transferencia de la lealtad a otro grupo (particularmente a un grupo que opere en el mismo campo de la política o de la economía) se considera sobre todo en términos afectivos de sentimiento y no en términos imparciales de análisis. El renegado, el traidor o el trepador —cualquiera que sea la designación popular— se convierte frecuentemente en objeto de vilipendio que en objeto de estudio sociológico.

La estructura de la teoría del grupo de referencia, libre de todo lenguaje sentimental, permite al sociólogo identificar y localizar la apostasía, la traición, la asimilación de inmigrantes, la movilidad de clase, el medro social, etc., como otras tantas formas especiales de identificación con el que no es en el momento el grupo a que se pertenece. Al hacerlo así, ofrece la posibilidad de estudiar dichas formas, no como formas de conducta *completamente* particulares y desconectadas, sino como expresiones diferentes de procesos análogos en circunstancias señaladamente diferentes. La transferencia de la lealtad por individuos de la clase alta de su propia clase a una inferior —ya tuviera lugar esto en la Francia del período prerrevolucionario del siglo XVIII o en la Rusia del siglo XX— pertenece a la misma familia de problemas sociológicos que la identificación, más familiar, de individuos de clase baja con una clase superior, tema que últimamente empezó a absorber la atención de los sociólogos en una sociedad en que la movilidad social ascendente es un valor consagrado. A pesar de nuestras preferencias culturales, el fenómeno de los de arriba que adoptan valores de los de abajo es un fenómeno de grupo de referencia que se presta a ulterior investigación tanto como el de los de abajo que procuran llegar a ser de los de arriba.

En esas defecciones del intragrupo puede suceder, como se ha indicado con frecuencia, que sea el aislado, normalmente en un grupo pero sólo de lejos incorporado a su red de relaciones sociales, quien con mayores probabilidades se orientará positivamente hacia grupos a los que no pertenece. Pero, aunque es exacto en general, ésta es una correlación estática y, por lo tanto, sólo instructiva en parte. Lo que es necesario descubrir es el proceso mediante el cual esta correlación llega a establecerse. A juzgar por algunos de los datos cualitativos de *The American Soldier*, hay una interacción continuada y cumulativa entre un empeoramiento de relaciones sociales dentro del grupo al que se pertenece y las *actitudes* positivas hacia las normas de un grupo al que no se pertenece.

Lo que el individuo siente como extrañamiento de un grupo al cual pertenece tienden a sentirlo sus asociados como repudio del grupo, y esto suele provocar una reacción hostil. Al empeorar las relaciones entre el individuo y el resto del grupo, las normas del grupo se hacen menos obligatorias para aquél. Pues como se va apartando progresivamente del grupo y va siendo castigado por éste, es muy poco probable que sea recompensado por la adhesión a las normas del mismo. Una vez iniciado, este proceso parece convertirse en una separación cada vez mayor del grupo, tanto en lo que respecta a actitudes y valores como en lo que respecta a relaciones sociales. Y en el grado en que el individuo se oriente hacia los valores de un extragrupo, quizá expresándolos verbalmente y por la acción, no hace más que ensanchar la brecha y reforzar la hostilidad entre él y sus compañeros de intragrupo. Mediante la interacción entre la disociación y el extrañamiento progresivo de los valores del grupo, puede sentirse doblemente movido a orientarse hacia los valores de otro grupo y a afiliarse a él. Queda, pues, en pie, la clara cuestión de la posibilidad objetiva de afiliarse a su grupo de referencia. Si no hay tal posibilidad o es muy ligera, el individuo extrañado se convierte en un desarraigado social. Pero si el sistema social permite, con orientación realista, tales cambios de afiliaciones de grupo, el individuo extrañado de uno tiene tantos más motivos para pertenecer al otro.

Esta hipotética exposición de la disociación y el extrañamiento, que, naturalmente, no hace más que rozar el proceso que exige investigación en el campo de la conducta relativa a grupo de referencia, parece estar más o menos de acuerdo con datos cualitativos de *The American Soldier* sobre lo que se llamó diversamente osadía, "corcovear" para ascender, chupeteo. Algunos párrafos del diario de un reclutado pueden ilustrar la acción recíproca entre disociación y extrañamiento: el individuo orientado hacia afuera se muestra demasiado solícito en obrar de acuerdo con la moral oficial: "Pero se suponía que tú [póngase lo que se quiera]. El teniente dijo que se suponía que." Esto evoca la hostilidad del grupo expresada en epítetos y ridiculización —"todo el mundo chupa, tirando ahora besos a K y S"— seguido de una disociación creciente dentro del grupo: "El ostracismo era visible, pero suave... pocos se mostraban amistosos con él... hubo ocasiones en que se evitaba su compañía", y una asociación más frecuente con individuos que representaban el grupo de referencia a que no se pertenecía: "W, S y K chuparon toda la tarde; anduvieron alrededor de los tenientes haciendo preguntas brillantes." En esta exposición brevemente resumida, se advierten los mecanismos del intragrupo en función para frenar la orientación positiva hacia la moral oficial⁴⁶ y el proceso mediante el cual se desarrolla entre los que

⁴⁶ "Un folleto oficial del Departamento de Guerra entregado a los nuevos reclutas intentó dar su bendición al 'corcoveo': El 'corcoveo' abarca todas las cosas que un soldado puede hacer honradamente para llamar la atención y ascender. El Ejército estimula a los individuos a poner un esfuerzo extra en el ejercicio, y a cuidar mucho el aspecto personal. A veces esto puede molestar a otros que prefieren tomar las cosas cómodamente, pero fomenta un espíritu de emulación y de mejoramiento que nos da un Ejército mejor." I, 264.

convierten esa moral en su principal sistema de referencia y consideran de importancia secundaria sus vínculos con el intragrupo.

A juzgar por las implicaciones de esta investigación sobre conformidad y movilidad, hay lugar para estudiar las consecuencias de los tipos de conducta relativa a grupo de referencia así como sus determinantes. Además, las consecuencias pertinentes para la sociología no son meramente las que resultan para los grupos de que forman parte. Se produce también la posibilidad de que la medida en que se conceda legitimidad a la estructura de esos grupos y a la situación de sus individuos pueda afectar al margen de grupos o de estratos que suelen tomar como sistema de referencia al estimar su propia situación. Y finalmente, esta investigación llama la atención hacia la necesidad de un estudio más riguroso de los procesos que en la vida del grupo apoyan o refrenan orientaciones positivas hacia grupos a los que no se pertenece, llevando así quizá a un enlace de la teoría del grupo de referencia con las teorías actuales de organización.

FUNCIONES PSICOLÓGICAS Y SOCIALES

En la revisión del caso anterior, se hizo un intento para distinguir entre las consecuencias de la orientación positiva hacia un grupo al que no se pertenece, para el individuo, para el grupo al que se pertenece y para el sistema social en general. Si, como suponemos, un tipo consagrado de conducta tiene típicamente esas diversas consecuencias, es cosa que puede examinarse en forma útil desde el punto de vista psicológico y el sociológico. De vez en cuando *The American Soldier* analiza la conducta sólo en relación con el punto de vista psicológico. En algunos de esos casos, puede reexaminarse provechosamente la misma situación desde el punto de vista de sus implicaciones para una estructura de sociología funcional.⁴⁷ No quiere decir esto que la orientación sociológica sea necesariamente "superior" a la psicológica, o que necesariamente se contraponen a ella. Pero es diferente. Y estudiando esos materiales desde una perspectiva diferente de la del texto, quizá podamos descubrir nuevas implicaciones de las investigaciones aplicadas para la teoría social.

Caso núm. 6 (II, 272-84). Entre los casos que presentan una marcada orientación psicológica se cuenta la breve exposición de las experiencias de los hombres en estaciones de remplazos, las estaciones del ejército de las que pasarán de sus unidades de preparación a alguna unidad de combate que tuvo bajas y necesita personal. El autor traza un vivo retrato psicológico del depósito de remplazos: de las "fuentes manifiestamente irreductibles de pertur-

bación psicológica" características del depósito, con los soldados manejados a bulto e impersonalmente por el cuadro de mando permanente del depósito, con una situación sólo casual y sin el "apoyo de lazos sociales ni la seguridad de tener un lugar fijo en alguna organización". Probablemente, "la característica psicológica más saliente de la vida en el depósito... era la situación que llevaba a un estado de angustiosa incertidumbre sin oportunidades para resolver la tensión" (II, 74). Una consecuencia de la experiencia de depósito era que el remplazo "recibiese con satisfacción muchos aspectos de un destino permanente". Aunque esto no quiere decir que recibiese con alegría hasta la entrada en combate, "aun en este respecto... la terminación de la angustiosa incertidumbre probablemente era en algunos respectos una mejora psicológica. El nuevo combatiente podía decirse, para bien o para mal: 'Así es esto'" (II, 176).

La Rama de Investigaciones estaba, pues, fundamentalmente interesada en la cuestión: ¿Cuáles eran los efectos de esas experiencias sobre el remplazo? Pero los mismos datos plantean otro tipo de problema, ahora desde el punto de vista de la sociología funcional: el problema, no del efecto del depósito sobre el remplazo, sino sobre su incorporación subsiguiente a un grupo de combate.

El análisis funcional de esta situación empezaría por conceptualizar el papel social del depósito de remplazos, que pertenece a una categoría de organizaciones que manejan *el paso de individuos de un grupo a otro*. Como suele suceder tras una descripción un poco más general de una situación, se consideran pertenecientes a la misma categoría general otras situaciones nominalmente diferentes desde un plano de sentido común. Los materiales actualmente diseminados por las numerosas páginas de *The American Soldier* son casos representativos de este tipo de transición de un grupo a otro: por ejemplo, el depósito de remplazos no es, *en este respecto*, diferente de una base de resignación como punto intermedio entre una unidad de combate y un puesto nuevo en la patria. Además, los sociólogos se interesaron durante mucho tiempo en las normas sociales estandarizadas que regulan el paso de un grupo a otro en diferentes campos institucionales, por ejemplo, la transición del graduado de escuela primaria superior al primer año de colegio universitario.

Se supone que las dificultades personales y sociales implícitas en esas transiciones nacen primordialmente del doble proceso de romper viejas afiliaciones de grupo (o de relegarlas a un lugar secundario) y de crear nuevos vínculos de grupo. Eso es comparable, en cierto sentido, al proceso de la absorción inicial del recluta por su primera unidad del ejército, con todas las penas crecientes concomitantes de la formación de grupo. Pero en este ambiente especial, al individuo se le facilita enormemente la adaptación, ya que no es un problema peculiar suyo. Todos los demás individuos del grupo de formación reciente experimentan el mismo problema, ya sean estudiantes de primer año de un colegio universitario o nuevos reclutas del ejército.

Pero una vez que forman parte de este grupo, el paso a otro grupo ya

⁴⁷ Es interesante ver cómo el medio profesional de uno da manifiestamente forma a su descripción de *The American Soldier*. En su reseña del libro, Gordon W. Allport, el psicólogo, habla de lo que él llama "la tendencia sociológica" de la obra. Y dos sociólogos dicen que tiene una marcada "orientación psicológica". Los autores bien pudieron consolarse con estas mutuas "acusaciones".

formado es cosa completamente diferente, como puede decirlo todo niño que pasa de una escuela a otra a mediados de curso. En este caso, su contacto inicial con el grupo nuevo puede implicar una intensificación de los viejos lazos: se revisten de un afecto desproporcionadamente grande sus antiguos amigos, sus anteriores maestros, su antigua escuela. Es casi el mismo fenómeno que el de los soldados separados de sus viejas unidades de combate acomodándose a nuevas bases del ejército en el país. Un estudio de *The American Soldier* dice que los reincorporados dan enorme importancia a que se les permita "seguir llevando la insignia de sus antiguas unidades" (II, 507-8), lo mismo que el niño que pasa súbitamente de una escuela a otra puede intensificar sus vínculos con el grupo antiguo. Ambos fenómenos reflejan la resistencia al abandono súbito de la afiliación al grupo anterior. El niño de escuela, por ser un individuo solo, no es ninguna amenaza para la unidad del grupo nuevo,* y con el tiempo, suele ser admitido en las filas. Pero si un número considerable de menores nuevos hace frente al grupo dando gran importancia a sus antiguos vínculos escolares, muy bien podríamos advertir la necesidad naciente de un "depósito educativo" para prevenir las consecuencias disfuncionales de esas amenazas a la unidad del grupo. Éste es precisamente el problema de la situación en el ejército. Levantada sobre bases bastante frágiles, la unidad de un grupo del ejército podría ser seriamente perjudicada por la introducción de un número considerable de reemplazos, si su adhesión al grupo anterior no hubiera cesado antes de ser admitidos en un grupo nuevo.

Así, desde la perspectiva de la fácil absorción final de los reemplazos por un grupo de combate, nuevo para ellos, lo mismo que desde el punto de vista de su efecto potencial sobre el grupo en que entran, muy bien puede haber una necesidad funcional para que no sean trasladados inmediatamente desde la unidad de entrenamiento a la unidad con la cual no tardarán en entrar en combate. Otra solución es la que de hecho se utilizó durante los años

* Sobre esto, véase cómo describe burlonamente C. S. Lewis, en la primera parte de su autobiografía, el requisito funcional de la "novatada" en las escuelas públicas inglesas o, por lo menos, en la escuela a la que tuvo la fortuna de asistir. "Lo interesante es que el sistema de la escuela pública produjo así lo mismo que estaba destinada a impedir o remediar. Porque debe usted de saber (si no vivió usted mismo dentro de esa tradición) que todo eso estaba destinado a 'destruir la tontería' de los niños más pequeños y 'ponerlos en su lugar'. 'Si no se agobiase a los muchachos nuevos', como dijo mi hermano en una ocasión, 'se pondrían insufribles'... Evidentemente, los que formaban la jerarquía del Dragón siempre tenían presente cierto peligro grave. Les parecía evidente por sí mismo que, si se dejaba que las cosas marchasen por sí solas, los muchachos de diecinueve años que jugaban bravamente por el distrito y boxeaban por la escuela serían derribados y apabullados por muchachos de trece años. Y eso, sabe usted, sería un espectáculo muy desagradable. Por consiguiente, hay que inventar un mecanismo muy complicado para proteger al fuerte contra el débil, la estrecha corporación de Manos Viejas contra la partida de recién llegados que eran extraños entre sí y para todos los del lugar, los pobres leones temblorosos contra el cordero furioso y voraz." *Surprised by Joy: The Shape of My Early Life*, por C. S. Lewis (Nueva York, Brace and Company, 1955), 104-106.

de guerra: filtrar los soldados recién instruidos a través de los depósitos de reemplazos. Esto indica la función latente que posiblemente desempeña el depósito de reemplazos: puede servir para aflojar los lazos anteriores del soldado con un grupo del ejército, haciéndolo así más apto para la rápida absorción en su unidad de combate. De un modo muy parecido a como ciertos trabajadores se adaptan a la presión atmosférica normal pasando por cámaras de descompresión al terminar una jornada de trabajo bajo agua, así es *desagrupado* el soldado pasando por depósitos de reemplazos. Esto parecería de suma importancia en vista de la rapidez con que los reemplazos eran realmente enviados al combate después de incorporarse a una unidad combatiente. En un estudio se halló que *la mitad* de los reemplazos de infantería entraban en combate menos de tres días después de haberse incorporado a su unidad.

En otras palabras, la excesiva ansiedad psicológica observada por la Rama de Investigaciones como característica de la vida de depósito puede considerarse también como un indicio en la conducta de un estado de "desagrupamiento" temporal. Pero cualquier cosa que se subraye —el fenómeno sociológico subyacente de desagrupamiento o la ansiedad psicológica externa y visible— el sociólogo funcional tratará de descubrir sus consecuencias desde el punto de vista de la organización, es decir, sus efectos sobre la absorción del reemplazo por su grupo más importante del ejército, la unidad con la cual sirve en combate.⁴⁸

La ansiedad que acompaña al proceso de desagrupamiento muy bien puede ser disfuncional para el soldado individual en el momento en que lo experimenta, y para algunos soldados puede haber tenido efectos graves sobre su adaptación personal general. Pero ese mismo proceso de desagrupamiento puede tener consecuencias funcionales para otras unidades de la organización, particularmente para la unidad de combate en que el reemplazo desagrupado es absorbido con mayor facilidad.⁴⁹ La comprobación empírica de

⁴⁸ Mencionamos anteriormente la analogía entre la función del depósito de reemplazos y la de la base de reasignación mediante la cual el soldado reincorporado es trasladado de su unidad de combate a su puesto del ejército en la patria. Un examen del estudio del reincorporado en *The American Soldier* (II, capítulo sobre los problemas de rotación y re-conversión) sugiere que el proceso de desagrupamiento del reincorporado dura mucho más, porque el reincorporado fue separado de su grupo muy cohesivo del ejército. Así, en un examen de reincorporados y de hombres no acantonados en ultramar, en el que se preguntó a los soldados sobre su sensación de pertenecer a su nueva unidad, los reincorporados se mostraron más dispuestos que los no reincorporados a decir que no tenían la sensación de pertenecer a sus unidades, aunque en una gran proporción de los casos los reincorporados habían estado en su unidad durante más tiempo que los no reincorporados. En la Fuerza Aérea, por ejemplo, el 34 por ciento de los reincorporados y el 15 por ciento de los no reincorporados dijeron que no tenían la sensación de "pertenecer" a sus unidades. La diferencia entre reincorporados y no reincorporados en otras ramas del ejército es poco menor que la diferencia del 17 por ciento en los cuerpos aéreos más unidos al 11 por ciento en los cuerpos de comisarios ordenadores (II, 507). La rapidez y facilidad del proceso de desagrupamiento y la subsiguiente reabsorción en un grupo nuevo parecen depender de la fuerza de los vínculos con el grupo anterior.

⁴⁹ Señalar esta posible función de la ansiedad no es *patrocinar* la ansiedad. Porque aún

esta hipótesis podría suministrarla una ampliación del procedimiento adoptado en el estudio de los reincorporados (véase la nota anterior). Para cada nivel de adhesión de los hombres a su unidad anterior, habría que determinar, primero, si cuanto más largo es el periodo que los hombres pasaron en un depósito de remplazos, más eficazmente se despojaron de su solidaridad con el grupo anterior, y segundo, si los hombres que se habían "desagrupado" así se incorporaban más eficazmente a su nueva unidad de combate. En la medida en que se viera que tal era el caso, tendría relación con el problema, más general, de los factores y procesos que afectan al paso de viejos a nuevos grupos de pertenencia. Y, en alguna medida, suplementaría el penetrante análisis del depósito de remplazos que suministra *The American Soldier*.

CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA TEORÍA DEL GRUPO DE REFERENCIA

Resulta evidente, de las alusiones esparcidas por el estudio que antecede, que ciertos hechos de conducta relativa a grupo de referencia fueron observados

como concomitante del proceso de desagrupamiento, no todas las situaciones de ansiedad son funcionales para la organización social. En el caso de las escuelas de candidatos a oficiales, por ejemplo, que "pueden considerarse como una ordalía", una consecuencia de la situación de gran ansiedad fue despojar al candidato a oficial de todo vestigio de sus valores anteriores de hombre enganchado, lo cual militó manifiestamente contra su capacidad subsiguiente para darse cuenta del punto de vista del hombre enganchado. Después del análisis de la "ordalía" de la escuela para un candidato a oficial como estudio de un caso, se dice: "...es bastante admisible esta exposición de la transmisión de cultura para indicar que en ese proceso tenemos una explicación de por qué tantos oficiales que antes fueron reclutados parecieron incapaces de aplicar su experiencia como tales y de tratar de comprender el punto de vista del hombre reclutado en el manejo de sus soldados" (I, 391). Desde el punto de vista de la conciencia de la jerarquía en el ejército, esto puede o no puede considerarse objetable. Mas parece clara la prueba de que los hombres reclutados —productos de un sistema de cultura que proclama el valor de la igualdad democrática— funcionaban mejor cuando creían que la brecha entre ellos y sus jefes no era inflexible, cuando advertían que sus oficiales tenían relativamente pocos privilegios especiales que ellos no tuvieron, etc. (I, 369). Pero, en otros casos, las consecuencias funcionales del proceso de desagrupamiento para los objetivos del Ejército pueden compensar con creces las consecuencias disfuncionales temporales para el individuo expuesto a la acción del depósito de remplazos. Desde el punto de vista de un concepto estrictamente definido de ingeniería social, esto podría llevar a recomendar la ampliación de la "desagrupación" mediante providencias explícitas para crear organizaciones o situaciones de transición en diferentes órdenes institucionales. Pero esto presupondría un interés exclusivo por objetivos organizacionales —por ejemplo, el aumento de la eficacia de una máquina de guerra— que no hay por qué estar dispuesto a propugnar. En este caso, por ejemplo, los valores del individuo pueden moverlo a concluir que la eficacia organizacional, mediante el desagrupamiento con su cortejo de ansiedades, exige un precio demasiado alto. Apenas si es ésta la primera vez que se han presentado estos problemas morales de ingeniería social. Podría verse que ya en el siglo XIX los escritores afirmaban que el hambre, la ansiedad aguda y la inseguridad son fuertes incentivos para el trabajo. Si esto se confirmara, difícilmente se sigue de ahí que el sociólogo debiera patrocinar el hambre como un acicate para trabajar.

mucho antes de que la expresión "grupo de referencia" fuese acuñada por Hyman en su importante estudio de 1942.⁵⁰ Así, DuBois observó hace medio siglo que "un filadelfiano blanco con 1 500 dólares al año puede llamarse pobre y vivir con sencillez. Un negro con 1 500 dólares al año figura entre los más ricos de su raza y habitualmente puede gastar en proporción más que su vecino blanco en alquiler, ropa y distracciones".⁵¹ Pero aunque se observó con frecuencia el hecho específico de que las autoestimaciones son *relativas* a la estructura de grupo, no se le conceptualizó en términos bastante generales para llevar a la investigación sistemática de las implicaciones del hecho. Una expresión como "grupo de referencia" es útil no porque la expresión misma ayude a explicar la conducta, sino porque nos hace olvidar fácilmente este componente de las autovaloraciones. La misma generalidad de la expresión nos lleva a percibir semejanzas por debajo de aparentes desemejanzas de conducta.

Pero aparte de esas observaciones aisladas, hubo varias líneas de desarrollo en la sociología y la psicología social que ahora prometen fundirse en una teoría general de la conducta relativa a grupo de referencia. Cada una de

⁵⁰ *The Psychology of Status*, por H. Hyman.

⁵¹ *The Philadelphia Negro*, por W. E. B., 1899, citado por E. F. Frazier en *The Negro in the United States* (Nueva York, Macmillan, 1949, n. 299). Frazier desarrolla la observación hasta indicar las presiones encontradas a que está sometido el negro profesional. "El negro profesional o empleado de oficina se siente muchas veces fuertemente impulsado a mantener las exigencias de la conducta de la clase alta en el grupo negro y al mismo tiempo actuar en el papel de un profesional de clase media o de un trabajador de cuello blanco en la comunidad general." Y añade, en efecto, que las redes cambiantes de relaciones sociales —integración creciente "en la comunidad mayor"— desplazan el equilibrio de grupos pertinentes de referencia, cuando advierte que "al integrarse cada vez más el negro en la comunidad mayor, el hombre o la mujer profesional o trabajadores de oficina rehuyen las obligaciones del papel de clase alta en la comunidad negra y pueden orientar su conducta con referencia a su posición de clase media". *Ibid.*, 300 (el subrayado es nuestro).

Es cosa interesante que los problemas técnicos de la formación de muestras para votaciones sobre opinión pública llamaron la atención hacia el mismo hecho de que la posición económica es relativa a la distribución del ingreso de la comunidad circundante. Así: "el propietario de una pequeña zapatería en Dubuque, Iowa, que está casado, no tiene hijos y disfruta un ingreso de 5 000 dólares al año, se encuentra incluido entre la gente próspera de la población... Se encuentra, económicamente, cerca de la 'cumbre del montón' en Dubuque. Su asociación con otros individuos prósperos lo inclina a considerar su destino como bastante íntimamente ligado con el de los individuos prósperos de otras partes... Dad los mismos 5 000 dólares anuales a un subgerente de ventas que vive en Nueva York y tiene dos hijas de edad escolar, y veréis que no se considera a sí mismo como perteneciente al mismo nivel económico que el zapatero de Dubuque, y no piensa ni vota como él en muchos asuntos importantes." "Classifying respondents by economic status", por Elmo Roper, en *Public Opinion Quarterly*, 1940, 4, 270; véase también "Representative sampling and poll reliability", por S. S. Wilks, *ibid.*, 263: "Un sueldo de 3 000 dólares anuales en una pequeña población de Arkansas significa una cosa y un sueldo de 5 000 dólares en la ciudad de Nueva York significa algo completamente diferente. El problema de la situación económica en las muestras se plantea al presente sobre lo que equivale a una base relativa en cada localidad de la muestra..."

ellas a su manera hizo aportaciones importantes, pero visto retrospectivamente, el hecho impresionante es que, en gran medida, sus implicaciones mutuas aún no se han unificado. Como es de conocimiento general, esas implicaciones son los conceptos de intra-grupos y extra-grupos expuestos por Sumner, las ideas relativas al yo social desarrolladas por James, Cooley y Mead, las investigaciones sistemáticas más recientes sobre la conducta relativa a grupo de referencia representadas por la obra de Hyman, Sherif y Newcomb, y los muy numerosos estudios especiales sobre problemas concretos de conducta humana tales como los relativos a aculturación, asimilación, el hombre marginal, la movilidad social, los papeles múltiples, las lealtades antagónicas, las presiones encontradas y otros análogos.

El hecho general y, en esta forma truncada, poco instructivo de que los hombres se orienten de manera diferente hacia grupos fuera del suyo fue captado en la terminología inventada por Sumner para distinguir entre "nosotros, el grupo-nosotros o intragrupo, y todos los demás, o los grupos-otros, extra-grupos".⁵² Sumner procedió a describir las relaciones entre esos tipos de grupos. Esencialmente, esas observaciones un tanto prematuras afirman que en el intragrupo predominan consideraciones de amistad y orden, mientras que la relación con los extragrupos es de hostilidad, pillaje y explotación. Que tal es el caso (en circunstancias especificadas) pudo demostrarlo Sumner mediante numerosos ejemplos tomados de la historia y de la etnología. Pero al adoptar un punto de vista descriptivo y no analítico sobre los hechos del caso, inevitablemente borró y oscureció el hecho, por lo demás notorio, de que, en determinadas circunstancias, el extra-grupo se convierte en una base de referencia *positiva*, no meramente hostil,⁵³ y que la ciencia de la sociología está por ello obligada a determinar las circunstancias en que prevalece una u otra orientación hacia el extra-grupo. En resumen, la distinción inicial puso a Sumner en el camino hacia el planteamiento de una serie de problemas concernientes a la conducta relativa a grupo de referencia. Pero ese camino para el desarrollo de una teoría de la conducta relativa a grupo de referencia, abierto en principio para quienes lo explorasen después de la aparición de *Folkways* en 1906, no fue seguido por la investigación sistemática.

Sólo con la pequeña exageración inevitable cuando se resumen en una sola frase un gran número de casos, puede decirse que las anticipaciones de

⁵² *Folkways*, por W. G. Sumner, 12.

⁵³ Este caso de discontinuidad en la teoría del grupo de referencia es de la mayor importancia, ya que Sumner reconoció, desde luego, en otros lugares, que lo que llamaba "imitación" o "emulación" de normas de conducta de un extragrupo tenía lugar realmente. Pero esas observaciones no se enlazaban en forma sistemática con sus anteriores distinciones entre intragrupos y extragrupos de tal manera que diesen por resultado una serie de problemas analíticos concernientes a diversos tipos de conducta relativa al grupo de referencia en diferentes circunstancias. Así, también, hizo comentarios sobre el advenedizo (107) que pasa, desde luego, de un intragrupo a otro, pero sin desarrollar tampoco las cuestiones teóricas y analíticas puestas en relieve por tales cambios en la pertenencia a un grupo. Tiene, en suma, numerosas observaciones pertinentes a problemas de grupos de referencia, pero están esparcidas y desconectadas, y no agrupadas analíticamente y vistas como afines.

la teoría del grupo de referencia que tuvieron James, Cooley y Mead también permanecieron casi en absoluto sin desarrollo durante una generación o más. Particularmente entre los sociólogos, sus concepciones fueron tratadas no como un comienzo, sino como una conclusión virtual, repetidas veces citada e ilustrada con nuevos ejemplos de "yos" múltiples, del yo espejo, de respuestas a los gestos significativos de "otros", y así sucesivamente. Y como las palabras de los antepasados llegaron a ser palabras finales, se construyó muy poco sobre sus penetrantes sugerencias. Fueron honrados, no a la manera en que los hombres de ciencia honran a sus predecesores, ampliando y elaborando sus formulaciones sobre la base de problemas cumulativamente planteados y de investigaciones sistemáticas relativas a ellos, sino a la manera en que los literatos honran a sus predecesores, citando con frecuencia pasajes "definidos" de las obras de los maestros.

Ciertos psicólogos sociales, entre los cuales son representativos Hyman, Sherif y Newcomb,⁵⁴ hicieron progresar algo esta teoría proyectando investigaciones empíricas que podrían dar lugar a formulaciones teóricas de la conducta relativa a grupo de referencia. Y como sus datos eran sistemáticos y no anecdóticos, pronto se encontraron ante muchos de los mismos problemas teóricos que surgen de las investigaciones de *The American Soldier*. El estudio de Newcomb, en particular, se centró no sólo sobre los contextos de actitudes, percepciones y juicios relativos a grupo de referencia, sino que también tuvo en cuenta la organización social que afectaba a la selección de grupos de referencia.

Las investigaciones de *The American Soldier* pertenecen a esta línea de desenvolvimiento, y consisten en numerosos estudios empíricos de tipos de conducta ostensiblemente diferentes, que sin embargo implican procesos sociales y psicológicos análogos. Como los científicos sociales están equipados con algunos, aunque de ningún modo suficientes, métodos para el estudio de la conducta relativa a grupo de referencia en el curso ordinario de la vida cotidiana, no necesitan atender sólo a las situaciones inventadas de laboratorio de psicología social, que dejan fuera de sus muros las relaciones sociales establecidas que abarcan la organización de grupos en la sociedad. Un soldado raso del ejército que busca el ascenso, sólo en un sentido estrecho y teóricamente superficial puede considerarse que siga una conducta diferente de la de un inmigrante que se asimila los valores de un grupo nativo, o de un individuo de clase media baja que se ajusta a su concepto de las normas de conducta de la clase media alta, o de un muchacho en una zona de barrios bajos que se orienta hacia los valores de un trabajador de casa de beneficencia y no hacia los valores de la pandilla de la esquina, o de un estudiante de

⁵⁴ Hyman, *op. cit.*; *Psychology of Social Norms*, por M. Sherif (Nueva York, Harper, 1936) se encaminó a un concepto de grupos de referencia más plenamente desarrollado en su libro posterior titulado *An Outline of Social Psychology*. La monografía de T. M. Newcomb titulada *Personality and Social Change* (Nueva York, Dryden Press, 1943) representó un importante paso adelante en esa dirección, y su *Social Psychology* (Nueva York, Dryden Press, 1950) comprende investigaciones más recientes.

Bennington que abandona las ideas conservadoras de sus padres para adoptar las ideas más liberales de sus compañeros de colegio universitario, o de un católico de clase humilde que se aparta de la norma de su intra-grupo votando por los republicanos, o de un aristócrata francés del siglo XVIII que se alinea en un grupo revolucionario de la época. Por mucho que estos casos puedan diferir en detalle, no son por necesidad formas desconectadas de conducta que "pertenezcan" respectivamente a las jurisdicciones de la sociología de la vida militar, de las relaciones raciales y étnicas, de la movilidad social, de la delincuencia (o "desorganización social"), de la sociología de la educación, de la sociología política y de la sociología de la revolución.

Esas divisiones convencionales, hechas de acuerdo con esferas superficialmente diferentes de conducta humana, sirven para oscurecer la analogía de los procesos sociales y psicológicos por los que se interesan conceptos más abstractos, como los de la teoría del grupo de referencia. Como puede verse por el cuadro de variables de la primera parte de este trabajo, la combinación de elementos puede diferir, dando así origen a formas francamente distintas de conducta, pero que sin embargo pueden ser sólo expresiones diferentes de procesos análogos en circunstancias diferentes. Todas ellas pueden representar casos de individuos que se identifican con grupos de referencia a los cuales aspiran o en los que acaban de ingresar. Y en la medida en que ello sea así, las conductas observadas pueden, en principio, derivarse de unos pocos conceptos relativamente generales válidos para todas ellas, y no oscurecer su analogía con terminologías diferentes tales como ascenso, asimilación (y aculturación), tensiones de clase (y superconformidad), socialización, desviación social, renegación, o también privación relativa, conflicto de papeles, presiones encontradas y falsa conciencia.

El primer desarrollo de conceptos de grupo de referencia está tachonado de ejemplos en los que sucesos históricos particulares de la sociedad llevaron a los sociólogos a enfocar la atención sobre esferas de conducta social en que por casualidad eran notorios los tipos de conducta relativa a grupo de referencia. Así, los estudios sobre asimilación, que es claramente un proceso en el que hay referencia a la cultura de grupos a los que no se pertenece, se precipitaron por oleadas de inmigración en este país y las subsiguientes angustias de la absorción de gentes de diferentes ambientes culturales. Así también, el interés sociológico creciente por la movilidad entre las clases sociales y por la falsa conciencia mediante la cual los individuos se identifican con clases "a las cuales no pertenecen", parece en parte una respuesta a la franca discusión pública de clases y a un sentido posiblemente reforzado de lucha de clases. En tales casos, la elección de materia por el sociólogo estaba dictada por problemas prácticos concretos más que por las exigencias de la teoría sistemática. Hubo, en consecuencia, una marcada tendencia en los conceptos interpretativos a permanecer *particularizados* para la esfera especial de conducta que se estudia. Conceptos distintivos adecuados para cada esfera creados como instrumentos de análisis independientes y casi aislados, y con frecuencia se perdieron de vista sus imbricaciones y conexiones teóricas. La especialización

de la investigación de acuerdo con los problemas prácticos concretos engendrados por el cambio social, se desarrolló a veces a expensas de un cuerpo de teoría más general. Usurparon la atención casos especiales y se introdujeron conceptos especiales, pero la tarea de su unificación teórica apenas si fue iniciada.

Aunque nuestro breve examen de casos suministró sólo insinuaciones a este efecto, quizá son suficientes para conferir peso a la posibilidad de que no son formas sin relación entre sí de conducta social, sino manifestaciones concretas de normas subyacentes de conducta relativa a grupo de referencia.⁵⁵ Parece probable que si investigaciones especiales descubren las conexiones teóricas entre esas formas de conducta, producirán una de esas teorías de alcance intermedio que unifican hipótesis y uniformidades empíricas que de otro modo permanecerían disgregadas. El concepto más amplio y más comprensivo significaría, por ejemplo, que la investigación sobre las normas de adaptación de los inmigrantes aportaría su parte a la misma teoría que ayuda a la investigación directa sobre, pongamos por caso, los factores de movilidad social. Y esos pasos hacia la unificación darían por resultado una acumulación más rápida de teoría del grupo de referencia, ya que la investigación sobre diversos departamentos de la conducta humana se estimularían y apoyarían mutuamente. Por lo menos, éste parece ser el sentido de esta revisión preliminar de conceptos de grupo de referencia en *The American Soldier*.

⁵⁵ Un historiador de la ciencia comentó problemas comparables de unificación teórica en las ciencias naturales y las físicas: "...de todas las formas de actividad mental la más difícil de producir... es el arte de manejar el mismo haz de datos como antes, pero colocándolos en un nuevo sistema de relaciones entre sí y dándoles una estructura diferente, todo lo cual significa virtualmente adoptar una clase diferente de modo de pensar por el momento". *The Origins of Modern Science*, por H. Butterfield (Londres, Bell, 1949), 1.

CONTINUIDADES EN LA TEORÍA DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA Y LA ESTRUCTURA SOCIAL

EL CONCEPTO de grupo de referencia se originó formalmente en el campo de la psicología social. Este campo se enfoca de preferencia sobre las reacciones de los individuos a su ambiente social interpersonal y más extenso. En consecuencia, una vez en camino, la investigación experimental y la encuesta teórica sobre problemas de grupos de referencia, se concentraron en gran parte sobre el estudio de los determinantes de la selección de grupos de referencia por los individuos y las consecuencias de esto para la personalidad. Pero como indicó periódicamente el capítulo anterior, el concepto de grupo de referencia tiene también un lugar distintivo en la teoría de la sociología, con su enfoque sobre la estructura y funciones de los ambientes sociales en que están situados los individuos.

Las teorías socio-psicológica y sociológica de los grupos de referencia no pueden, desde luego, separarse rigurosamente; en parte, se unen y en parte se complementan. Pero, no obstante, son niveles diferentes de análisis teórico que es útil diferenciar periódicamente para el propósito de descubrir problemas teóricos distintivos. Seguramente es posible que en definitiva la psicología social y la sociología sean un todo indivisible, así como puede ser que en definitiva toda la ciencia sea una. Mas por el momento resulta más útil tomar nota de las diferencias entre los tipos y los niveles de teoría, a fin de que puedan ser puestos en relación más sistemáticamente. En cualquier caso, yo emprendí desde esta perspectiva el examen de continuidades en la teoría de los grupos de referencia desde que se escribió por primera vez el capítulo precedente. Durante ese periodo de unos seis años, se ha aprendido mucho y, en el proceso, se han descubierto muchas lagunas en los conocimientos. En este sentido las páginas que siguen están organizadas en relación con problemas teóricos, tanto de grupos de referencia como de materias afines de estructura social en general.

LA PROBLEMÁTICA DE LA TEORÍA DEL GRUPO DE REFERENCIA

Conceptos básicos

Quando se cultiva intensamente un campo de investigación, sus problemas básicos se van aclarando poco a poco. Conceptos que resultaban adecuados en una primera aproximación deben ser más especificados a consecuencia de las investigaciones acumuladas. Al crearse conceptos más específicos, con frecuencia se les diferencia terminológicamente a fin de fijar la distinción que se tiene en la mente.¹ Este esfuerzo para aclarar conceptos básicos representa

¹ En el capítulo IV examinamos la aclaración progresiva de conceptos como aspecto integrante de la teorización sociológica.

una línea reciente de continuidad en el desarrollo de la teoría del grupo de referencia.

Problema 1. Aclaración del concepto de grupo de referencia

Que los individuos actúan dentro de un sistema social de referencia suministrado por los grupos que forman parte es una idea antigua sin duda y probablemente cierta. Si fuera eso lo único que interesara a la teoría del grupo de referencia, ésta no sería más que un nombre nuevo para un viejo foco de atención en sociología, la cual se concentró siempre sobre la determinación grupal de la conducta. Pero hay además el hecho de que los individuos se orientan con frecuencia hacia grupos que *no son el suyo* para dar forma a su conducta y sus valoraciones, y son los problemas centrados en torno de este hecho de la orientación hacia grupos a los que no se pertenece los que constituyen el interés distintivo de la teoría del grupo de referencia. Finalmente, la teoría tiene, desde luego, que ser generalizada hasta el punto en que pueda explicar *tanto* las orientaciones hacia el grupo a que se pertenece *como* las orientaciones hacia grupos a los que no se pertenece, pero su tarea inmediata más importante es descubrir los procesos mediante los cuales los individuos se relacionan con grupos a los que *no* pertenecen. (Página 288.)

Quando se introducen innovaciones teóricas, grandes o pequeñas, en el campo de la investigación, algunos pueden reasimilarlas a la teoría antecedente del campo, de donde resulta que se enturbia o se oscurece por completo el progreso *distintivo*. Que es necesario destacar los aspectos en que la teoría del grupo de referencia amplía el concepto conocido ya de antiguo de la determinación grupal de la conducta, resulta evidente visto un intento reciente de reasimilación de ese tipo. Se ha afirmado, por ejemplo, que "a pesar del entusiasmo de algunos proponentes, *en realidad no hay nada nuevo* en la teoría del grupo de referencia".² Y también que "la proposición de que los individuos piensan, sienten y ven las cosas desde un punto de vista peculiar al grupo en que participan es una proposición vieja, repetidamente señalada por los estudiosos de la antropología y la sociología de los conocimientos... El concepto de grupo de referencia en realidad aporta un pequeño perfeccionamiento a la teoría hace ya mucho tiempo familiar...".³

Es claro cómo puede llegarse a la conclusión de que la teoría del grupo de referencia *es sólo* la reiteración de que el pensamiento, el sentimiento y la manera de ver las cosas los constituyen los grupos de que forman parte los individuos, de modo que la teoría no presenta "nada realmente nuevo". No hay más que adoptar el expediente común de ignorar las ideas *distintivas* en esta teoría en desarrollo identificándolas con conceptos que son familiares hace mucho tiempo. Hacer que lo nuevo parezca viejo por el recurso de ignorar lo nuevo para centrarse sobre lo viejo no es práctica nueva en ningún sentido. Mas parece haber cierta falta de convencimiento en este juicio, ya que el autor

² "Reference groups as perspectives", por Tamotsu Shibutani, en *American Journal of Sociology*, 1955, 63, 563 [el subrayado es nuestro].

³ *Ibid.*, 565.

concluye su revisión de la materia reconociendo una característica distintiva del concepto de grupos de referencia que "resume asociaciones y lealtades diferentes y facilita así el estudio de la percepción selectiva [aunque, como veremos, difícilmente la percepción selectiva sola]. En consecuencia, se convierte —añade— en un instrumento indispensable para abarcar la diversidad y el carácter dinámico del tipo de sociedad en que vivimos [aunque no, probablemente 'este tipo de sociedad' solo]".⁴ Que pueda ser descrito adecuadamente como un "instrumento indispensable", aún queda por ver.

Problema 1.1. Tipos funcionales de grupos de referencia

En todo el capítulo que precede hay numerosas pero asistemáticas alusiones a diferentes tipos funcionales de grupos de referencia. Se dice que suministran "un sistema de referencia para la autovaloración y la formación de actitudes"; se dice que es necesario el "estudio sistemático de los procesos de asimilación de valores como parte de la conducta relativa a grupo de referencia"; se hace un breve comentario "sobre los contextos de actitudes, percepciones y juicios de grupo de referencia". Pero, como demostró la investigación subsiguiente, esas alusiones incoordinadas a tipos implícitamente diferentes de conducta relativa a grupo de referencia no sustituyen a una ordenación reflexiva y metódica de dichos tipos.

Diferentes trabajos recientes se han dedicado al problema de identificar los tipos principales de grupos de referencia de acuerdo con sus funciones características para la conducta de los individuos que se orientan hacia ellos. Los trabajos⁵ están en esencia de acuerdo en diferenciar explícitamente dos tipos principales de grupos de referencia según los lineamientos vagamente esbozados en el capítulo anterior: el primero es el "tipo normativo", que fija y mantiene normas para el individuo; y el segundo es el "tipo de comparación", que suministra una estructura de comparación en relación con la cual el individuo se valora a sí mismo y a los demás. El primero es una fuente de valores asimilados por determinados individuos (que pueden ser o no ser miembros del grupo), como en el caso que revisamos de los remplazos del ejército que se asimilan los valores de los veteranos. El segundo, a su vez, es un contexto para valorar la posición relativa de uno mismo y de los demás, como en los casos citados por DuBois, Roper y Wilks del significado social de la situación económica en relación con la estructura económica de la comu-

⁴ *Ibid.*, 569.

⁵ "Two functions of reference groups", por Harold H. Kelley, en *Readings in Social Psychology*, ed. por G. E. Swanson, T. M. Newcomb y E. L. Hartley (Nueva York, Henry Holt and Co., 1952), 410-14; Shibutani, *op. cit.*; "Role-taking, role standpoint, and reference-group behavior", por Ralph Turner, en *American Journal of Sociology*, 1956, 61, 316-28.

⁶ Shibutani señaló un tercer tipo ostensible: grupos a que aspiran los individuos. Pero como observó apropiadamente Turner, esto no es otro tipo, porque "el deseo de ser aceptado lo describen [los sociólogos] como el mecanismo que conduce a la adopción de los valores y las perspectivas del grupo de referencia". Turner, *op. cit.*, 327.

nidad circundante. Los dos tipos son sólo analíticamente diferentes, ya que el mismo grupo de referencia puede servir, desde luego, a las dos funciones.

De los dos tipos de grupos de referencia hay que diferenciar los grupos, identificados por Turner, "cuyos miembros constituyen sólo condiciones" para la acción de los individuos.⁷ Los "grupos de interacción", como los llama Turner, son simplemente partes del ambiente social del individuo, así como los objetos físicos son partes de su ambiente geográfico; debe tenerlos en cuenta al tratar de realizar sus propósitos, pero no tienen para él sentido normativo ni comparativo.

Estas distinciones plantean diferentes problemas: ¿Implica cada uno de los dos tipos de conducta relativa a grupo de referencia mecanismos distintivos sociales y psicológicos? ¿Qué condiciones estructurales de una sociedad favorecen mucha o poca conducta comparativa de referencia —aproximadamente— las comparaciones justas o injustas de la clase examinada por Veblen? ¿Difieren los grupos a que se pertenece y a que no se pertenece en el grado en que sirven característicamente las funciones comparativa y normativa? Cuestiones de este orden se siguen de manera casi directa de la distinción entre los tipos funcionales de los grupos de referencia.

Problema 1.2. Concepto de grupo y pertenencia a un grupo

La distinción entre grupo a que se pertenece y a que no se pertenece implica de manera de suyo evidente "el problema de criterios de 'pertenencia' a un grupo", como hemos visto (página 287). Pero como observó eficazmente un crítico reciente,⁸ no puede permitirse que esos criterios sigan estando implícitos. Pero han permanecido implícitos en gran parte, en los escritos sociológicos en general como en el ensayo precedente. Un oficio de la teoría del grupo de referencia es aclarar los criterios conceptuales de pertenencia a un grupo.

Como se ha indicado repetidas veces en las páginas anteriores, y como se indicará periódicamente en las páginas que siguen, la expresión ahora consagrada de "grupo de referencia" tiene algo de inapropiado, porque se aplica no sólo a grupos, sino también a individuos y a categorías sociales. La distinción entre grupos de referencia e individuos de referencia será examinada en una sección posterior; aquí se intenta diferenciar conceptualmente los datos sociológicos absolutamente dispares que ahora suelen presentar como grupos de referencia.

Proporcionan un punto de partida las breves e incompletas exposiciones de los conceptos de grupos y de pertenencia a un grupo hechas en el capítulo anterior.

⁷ Turner, *op. cit.*, 328. No intento reproducir aquí los detalles de la instructiva división que hace Turner de los diferentes tipos de orientación de grupo que hasta ahora se han incluido en el concepto general de grupo de referencia.

⁸ *Reference Group Theory and Voting Behavior*, por Norman Kaplan, tesis doctoral Columbia University, 1955, 35-47 (inédita).

En la medida en que la frecuencia de la interacción social es uno de los criterios [de pertenencia a un grupo], tenemos que reconocer que las fronteras entre los grupos están señaladas de cualquier modo pero no claramente. Por el contrario, "individuos" de grupos dados están conectados en formas diversas con otros grupos de los cuales no son *tradicionalmente* considerados miembros, aunque el sociólogo puede tener amplia base para incluirlos en estos últimos grupos, por virtud de su frecuente interacción social con sus miembros tradicionales. Así, también, aquí soslayamos por el momento [un "momento" que se prolongó durante seis años civiles] la cuestión de las distinciones entre *grupos* sociales y *categorías* sociales, refiriéndose estas últimas a posiciones consagradas entre cuyos ocupantes hay poca o ninguna interacción" (página 237, n. 4).

No hay nada fijo acerca de las fronteras que separan los intragrupos de los extragrupos, los grupos a los que se pertenece de los grupos a que no se pertenece. Esto cambia al cambiar la situación. Ante civiles, o ante un grupo extraño, los hombres del ejército pueden considerarse a sí mismos, y ser considerados, como individuos de un intragrupo; pero, en otro contexto, los hombres reclutados pueden considerarse a sí mismos, y ser considerados, como un intragrupo a diferencia del extragrupo de los oficiales. Con estos conceptos son relativos a la situación, y no absolutos, no hay paradoja en referirse a los oficiales como un extragrupo para los soldados en un contexto, y como miembros del intragrupo más amplio en otro contexto (página 287, n. 4).

A lo cual replica inteligentemente un crítico: "Muy bien puede no haber paradoja, pero ciertamente podemos insistir en pedir criterios explícitos para la designación de un grupo particular como grupo de pertenencia en un caso y como grupo al que no se pertenece en otro."⁹ Pero como el crítico Norman Kaplan, no suministra esos criterios, puede ser útil examinar de nuevo y sistematizar los diferentes tipos de formaciones sociales designadas como "grupos", "categorías sociales", etc. Algunos de los criterios pertinentes están mencionados asistemáticamente en los párrafos anteriores, pero hay aún que sacarlos a luz para hacer un examen metódico.

En primer lugar, se entiende en general que el concepto *sociológico* de grupo se refiere a un número de personas que actúan entre sí de acuerdo con normas establecidas.¹⁰ A veces se dice que es un grupo de personas que tienen relaciones sociales consagradas y características. Pero los dos enunciados son equivalentes, ya que las "relaciones sociales" son formas normadas de interacción social que duran lo bastante para convertirse en partes identificables de una estructura social. Este criterio *objetivo* de grupo quedó indicado en la alusión anterior a la "frecuencia de la interacción". Está permitido, por supuesto, adoptar este único criterio como suficiente, pero si el propósito es crear un concepto que sea sociológicamente útil, se requieren otros criterios.¹¹

⁹ *Ibid.*, 32.

¹⁰ Para un ejemplo, véase *The Human Group*, por George C. Homans (Nueva York, Harcourt, Brace and Company, 1950), 1, 82-86.

¹¹ Para una numerosa serie de criterios de esta clase, véase *Society, Culture, and Personality*, por P. A. Sorokin (Nueva York, Harper and Brothers, 1947), 70 ss.

El segundo criterio de grupos, que sólo estuvo implícito en los párrafos citados, es que las personas que actúan entre sí *se definan* como "miembros", es decir, que tengan expectativas normadas de formas de interacción que son moralmente obligatorias para ellos y para los demás miembros, pero no para los que son vistos como extraños al grupo. Este criterio fue indicado en los citados párrafos en alusiones ocasionales al hecho de que los individuos "se consideran" miembros de grupos.

El tercer criterio correlativo es que las personas en interacción sean *definidas por otras* como "pertenecientes al grupo", comprendiendo esos otros compañeros de grupo y no compañeros. En el caso de grupos formales, estas definiciones tienden a ser explícitas; en el caso de grupos informales, son tácitas con frecuencia, y se simbolizan por la conducta más bien que expresarse en muchas palabras.

En la medida en que esos tres criterios —formas duraderas y moralmente consagradas de interacción social, la autodefinición como miembro y la misma definición por otros— se cumplen plenamente, los implicados en la interacción duradera pueden identificarse con toda claridad como grupos que los abarcan. El criterio objetivo de interacción y los criterios subjetivos de definiciones sociales se combinan para trazar fronteras relativamente claras de pertenencia y de no pertenencia. Cuando se borran las definiciones subjetivas, la forma de la interacción social observada pierde su carácter distintivo y se produce el tipo familiar de caso en que el sociólogo descubre "formaciones de grupo" que no experimentan como tales los comprendidos en ellas: Como ha estado implícito y es necesario decirlo ahora, los límites de grupo no son necesariamente fijos, sino que cambian de manera dinámica como respuesta a *contextos situacionales* especificables. Una situación modificada puede producir cambios importantes en la proporción de interacción social, de suerte que los que en otro tiempo eran miembros dejen el grupo objetivamente, aun cuando explícitamente no "renuncien" a él ni se separen del mismo. En particular en los grupos informales que carecen de definiciones explícitas de pertenencia al grupo por el individuo o por los demás, los cambios en la proporción de interacción social pueden borrar los límites del grupo. Ésta puede considerarse una de las propiedades funcionales de los grupos informales: su estabilidad depende en parte de esta relativa ambigüedad de la pertenencia. Por la misma razón, esto crea dificultades *prácticas*, no *teóricas*, al sociólogo que quiere saber en qué consiste la pertenencia a los grupos informales. Esto apunta hacia la necesidad de revisar y rechazar algunas de las acepciones de la palabra "perteneciente" y de la frase "no perteneciente". Las dos expresiones no son plenamente fieles a los hechos, porque parece que hay *grados* de pertenencia que son indicados en parte por las proporciones de interacción social con otros individuos del grupo. Esto está implícito en palabras que emplean de vez en cuando los sociólogos, como miembro "nominal" de un grupo, o miembro "periférico" de un grupo. Un miembro nominal de grupo es el que otros definen como particularmente en el sistema de interacción social del grupo, pero que, en realidad, dejó de

interactuar con los demás del grupo. Un miembro periférico de grupo es el que redujo tanto su interacción social con los demás del grupo, que éstos controlan una parte relativamente pequeña de su conducta. Los cambios en la situación objetiva —por ejemplo, un cambio en la distribución espacial de los miembros actuales del grupo— pueden producir una razón hasta cierto punto alta entre miembros nominales y miembros reales.

De la misma manera, los cambios de situación pueden afectar a las auto-definiciones y las definiciones de los otros en cuanto a pertenencia a un grupo. Porque, como las proporciones de interacción social no están distribuidas con uniformidad entre los individuos de un grupo, cualquier acontecimiento constante que aumente la interacción entre algunos y reduce la interacción entre otros tenderá a producir formaciones de *sub-grupo*. Como lo implica la palabra, los sub-grupos están constituidos estructuralmente por los que establecen relaciones sociales distintivas entre sí que no son compartidas con otros individuos del grupo general. Todos los grupos son en potencia vulnerables a las formaciones de sub-grupos. Las fuerzas que favorecen la formación de los grupos diferenciados pueden ser no culturalmente objetivas. Por ejemplo, los individuos del grupo que están constantemente en estrecha proximidad pueden formar sub-grupos distintivos. Intereses especiales, peculiares a ciertas posiciones o estratos del grupo grande, también pueden producir formaciones de sub-grupo; por ejemplo, en la medida en que los *intereses* de los hombres reclutados y de los oficiales de un ejército no son idénticos y difieren en aspectos normados. Sentimientos y valores peculiares a posiciones o estratos constitutivos también pueden actuar en la misma dirección para producir sub-grupos. Cuando estos tres tipos diferentes de fuerzas diferenciadoras convergen, se produce uno de los tipos de *re-definiciones* sociales a la que nos referimos al decir que, en algunas ocasiones, individuos de un intragrupo pueden llegar a diferenciarse en intragrupos y extragrupos constitutivos. Una "cuestión" que cristalice los intereses o los sentimientos distintivos, o ambas cosas, de sub-grupos potenciales, puede movilizar la conducta y las actitudes que dan por resultado formaciones de grupos nuevos.

Mientras el lenguaje conceptual comúnmente usado para describir la estructura de grupo exprese una circunstancia estática de pertenencia a un grupo, parecerá paradójico que *los mismos individuos* puedan describirse a veces como pertenecientes al mismo grupo y otras veces como pertenecientes a grupos diferentes (y quizás mutuamente hostiles). Pero si se reconoce que la pertenencia a un grupo y la estructura del grupo son dinámicas, que no son sino las resultantes conceptualizadas de fuerzas que operan dentro de un grupo, resulta claro que las fronteras de los grupos están en constante proceso de cambio objetivo, registrado por las proporciones de interacción social, y de redefinición social, registrada por las definiciones de pertenencia que dan el yo y los demás.¹²

¹² Este concepto general de las fronteras cambiantes de pertenencia a un grupo vuelve a examinarse otra vez en el capítulo XIII, 479. A propósito de que las redefiniciones socia-

Problema 1.3. Concepto de no pertenencia a un grupo

Así como la *pertenencia* a un grupo está lejos de ser un concepto evidente por sí mismo y requiere criterios sociológicos explícitos si ha de ser conceptualmente identificable, así ocurre también con la *no pertenencia*. Es evidente, que son "no miembros" quienes no satisfacen los criterios interaccionales y definicionales de pertenencia, y en consecuencia puede verse que la definición de los miembros bastarían para definir a las personas residuales como no miembros. Pero las definiciones residuales son muy propias para oscurecer rasgos significativos de lo que se define sólo negativamente.¹³ Tal es el caso con el concepto residual de no pertenencia.

Porque la categoría de "no pertenencia", si se la define sólo en términos negativos para abarcar a los que no satisfacen los criterios de pertenencia, sirve para oscurecer distinciones básicas en tipos de no pertenencia; distinciones que son particularmente pertinentes para la teoría del grupo de referencia. Que esto es así, puede verse sacando ciertas implicaciones del importante y por tanto tiempo olvidado concepto de "integridad" de un grupo, introducido por Simmel.¹⁴ El concepto de integridad se refiere a la propiedad de un grupo medida por la proporción de *miembros potenciales* —los que satisfacen los requisitos para la pertenencia establecidos por el grupo— que son *miembros reales*. Los sindicatos obreros, las asociaciones profesionales, los grupos de alumnos no son sino los tipos más notorios de ejemplos de organizaciones con diferentes grados de integridad.

La propiedad de integridad del grupo, como lo subraya Simmel muy apropiadamente, debe ser claramente distinguida de la propiedad de tamaño del grupo. Esto significa, en realidad, que grupos del mismo tamaño absoluto (medido por el número de sus miembros) pueden tener grados completamente diferentes de integridad (medida por la proporción de miembros potenciales que son miembros reales). Y de manera correlativa, esto significa que grupos del mismo tamaño absoluto pueden tener grados muy diferentes de *poder social*, según comprendan a todos los miembros potenciales o proporciones variables de ellos. El reconocimiento de la relación entre integridad y poder es, desde luego, una de las principales razones de que las asociaciones de individuos en situaciones particulares procuren ampliar el número de sus miembros hasta abarcar una proporción lo más grande posible de los miembros potenciales. Cuando más cerca de ser completo esté el grupo, mayor poder e influencia puede ejercer. Esta breve formulación no es más que una

les las determinan las situaciones, es oportuna la irónica observación de Albert Einstein en la Sorbona: "Si mi teoría de la relatividad triunfa, Alemania me reclamará como alemán y Francia declarará que soy ciudadano del mundo. Si resulta falsa mi teoría, Francia dirá que soy alemán, y Alemania declarará que soy judío."

¹³ Para una convincente exposición de la idea de categorías residuales véase *The Structure of Social Action*, por Talcott Parsons, 16-20, 192.

¹⁴ *The Sociology of Georg Simmel*, traducida y editada por Kurt H. Wolff (Glencoe, Illinois, The Free Press, 1950), 95.

aparente digresión del nuevo examen de los conceptos de miembros y no miembros de un grupo. Porque, como Simmel opinaba, el concepto de integridad implica que hay *tipos de no-miembros* de grupo distintos y estructuralmente diferentes. Los no-miembros no constituyen una categoría social única y homogénea. Difieren en sus relaciones normadas con el grupo del cual no son miembros. Esto está desde luego implícito en la observación de Simmel de que "la persona que idealmente, por decirlo así, pertenece al grupo pero fuera de él, por su simple indiferencia, por su no-filiación, perjudica en verdad al grupo. Esta no-pertenencia puede tomar la forma de competencia, como en el caso de las coaliciones de obreros; o puede hacer ver al extraño los límites del poder que esgrime el grupo; o puede perjudicar al grupo porque ni siquiera puede constituirse si no ingresan como miembros *todos* los candidatos potenciales, como sucede con ciertos *cartels* industriales".¹⁵

1. *Admisibilidad e inadmisibilidad para la pertenencia al grupo*: Esto indica un primer atributo en relación con el cual puede especificarse algo más la categoría residual de no-miembros: no-miembros que no son admisibles, o deseables, para pertenecer al grupo pueden distinguirse últimamente de aquellos que son admisibles pero que siguen permaneciendo sin afiliarse a él. La distinción entre no-miembros admisibles e inadmisibles puede servir para aclarar las circunstancias en que es probable que los no-miembros lleguen a orientarse positivamente hacia las normas de grupo. Siendo iguales los demás atributos de no-pertenencia —y examinaremos directamente esos otros atributos— puede presumirse como lo más probable que los no-miembros admisibles para la pertenencia al grupo adopten las normas del grupo como un sistema positivo de referencia.

Los atributos de admisibilidad e inadmisibilidad proporcionan sólo una base para especificar más el concepto residual de no-pertenencia. Por lo menos pueden identificarse sistemáticamente otras tres series de atributos y conectarse con tipos distintivos de conducta relativa a grupo de referencia.

2. *Actitudes hacia el ingreso en el grupo*: Los no-miembros difieren también en sus actitudes normadas hacia el ingreso en el grupo: a) unos pueden aspirar a pertenecer al grupo; b) otros pueden ser indiferentes hacia dicha afiliación; y c) otros aun pueden tener motivos para permanecer sin afiliarse al grupo. La teoría del grupo de referencia incorporó, desde luego, la primera de las actitudes motivadas hacia la pertenencia como constitutiva de un mecanismo que favorece la orientación positiva de los no-miembros hacia las normas de un grupo. El capítulo anterior es uno de los muchos estudios que tratan del caso especial del "individuo que adopta los valores de un grupo al cual aspira pero al que no pertenece".¹⁶

¹⁵ *Ibid.*, 95.

¹⁶ Ver p. 265 y el breve estudio de este punto en 234. En realidad, Mazufer Sherif y Carolyn W. Sherif en *Groups in Harmony and Tension* (Nueva York, Harper and Brothers, 1953), 161, hacen de esto una parte integrante de su definición de los grupos de referencia: "aquellos a los cuales el individuo se refiere como parte de ellos o a los cuales aspira a referirse psicológicamente."

Combinando los dos atributos de la situación de admisibilidad de los no-miembros definida por el grupo y de las actitudes de los no-miembros hacia la pertenencia definidas por ellos mismos, se hace posible formar una ordenación sistemática de tipos identificables de relaciones psico-sociales de no-miembros con determinados grupos. De este modo, se hace evidente que los no-miembros que aspiran a ser aceptados por un grupo constituyen sólo uno entre muchos tipos diferentes de no-miembros.

Situaciones de no-miembros definidas por el grupo

ACTIVIDADES DE LOS NO-MIEMBROS HACIA EL INGRESO	ADMISIBLE PARA EL INGRESO	NO ADMISIBLE
<i>Aspira a ingresar</i>	Candidato al ingreso	Individuo marginal
<i>Indiferente a la afiliación</i>	Miembro potencial	No-miembro independiente
Con motivos para no ingresar	No-miembro autónomo	No-miembro antagonico (extragrupo)

En el capítulo anterior, como en la teoría del grupo de referencia en general, sólo fueron identificados específicamente algunos de los tipos discernibles de no-miembros. Por todos los indicios, esta identificación de tipo fue parcial y muy selectiva, porque surgió de descripciones directas de normas observadas de conducta y no fue derivada analíticamente de combinaciones de atributos definidos de no-miembros en relación con determinados grupos. Como hemos advertido, el primero de esos tipos —los individuos que aspiran a grupos de los cuales aún no son miembros— fue destacado para prestarle especial atención en la teoría del grupo de referencia. Pero como se supuso en los análisis anteriores, y como indica una vez más el paradigma anterior, los aspirantes a pertenecer a un grupo se dividen en dos tipos que se diferencian de manera importante, de acuerdo con los criterios de admisibilidad definidos por el grupo. Difieren en su situación estructuralmente definida y, por consiguiente, en las consecuencias funcionales y disfuncionales de su entrega a la socialización anticipadora adoptando los valores del grupo al cual aspira pero al que no pertenecen.¹⁷

El aspirante al ingreso admisible —que fue identificado como candidato a pertenecer al grupo— se siente movido a escoger el grupo a que no pertenece como su grupo de referencia y puede ser recompensado por el grupo a causa de ello. Pero el aspirante inadmisibles que se entrega a esa socialización anticipadora se convierte en un individuo marginal, que puede ser rechazado por el grupo a que pertenece por repudiar sus valores e incapaz de hacerse admitir por el grupo en el que trata de entrar.

La segunda clase importante de no-miembros —los que son completamen-

¹⁷ Tipos análogos fueron señalados sobre la misma base por Leonard Broom: "Toward a cumulative social science", en *Research Studies of the State College of Washington*, 1951, 29, 67-75.

te indiferentes a la perspectiva de pertenecer al grupo— consta de los que no se orientan en absoluto hacia el grupo en cuestión, pues están completamente fuera de la órbita de él. No forma parte de *sus* grupos de referencia. Sin embargo, este tipo también puede ser instructivamente subdividido en los que son admisibles para el ingreso y que, por lo tanto, pueden convertirse en puntos de referencia para el grupo que quizá trata de atraerlos a su órbita, y los no-miembros inadmisibles e indiferentes que constituyen lo que Turner describe como meras condiciones para la acción del grupo.¹⁸ Como veremos en seguida, estos dos tipos de no-miembros tienen situaciones distintas dependientes de que el grupo trate o no de ampliar su acercamiento a la integridad.

La tercera clase de no-miembros están, por el contrario, orientados hacia el grupo en cuestión pero tienen motivos diversos para no buscar el ingreso en él. Los no-miembros que rehuyen activamente el ingreso para el cual son admisibles, son, en palabras de Simmel, a aquellos a quienes “se aplica el axioma ‘Quien no está conmigo está contra mí’”.¹⁹ Y como también supuso Simmel, los individuos admisibles que rechazan de manera expresa el ingreso son una amenaza mayor para el grupo, en algunos respectos, que los antagonistas, que en ningún caso podrían llegar a ser miembros. El rechazo por parte de admisibles simboliza la debilidad relativa del grupo subrayando su falta de integridad o totalidad en cuanto a miembros, así como simboliza la incertidumbre relativa de sus normas y valores, que no son aceptados por aquellos a quienes se aplican en principio. Para estos dos tipos de no-afiliados por motivos, el grupo es (o puede llegar a ser fácilmente) un grupo de referencia *negativa*, como veremos en la sección que trata de este tipo de grupo.

La consideración conjunta de los atributos de admisibilidad e inadmisibilidad y de las actitudes hacia la pertenencia a un grupo determinado, diferencia, pues, tipos distintos de no-pertenencia, y no trata de manera implícita a los no-miembros como si fueran todos iguales. Cada uno de los tipos de no-miembros puede, a su vez, crear tipos distintivos de conducta relativa a grupo de referencia en frente del grupo determinado al cual no pertenecen. Localiza, por anticipación, a los no-miembros que están positivamente orientados hacia el grupo, a los que están negativamente orientados hacia él, y a la numerosa e importante categoría de no-miembros que no están orientados en absoluto hacia él, es decir, aquellos para quienes el grupo en cuestión no es un grupo de referencia.

Por lo menos dos grupos más de atributos de los no-miembros y de la no-pertenencia necesitan ser tomados en cuenta a fin de localizar, estructural y

¹⁸ Esto es una adaptación del concepto formulado por Turner y reseñado en la primera parte de este capítulo. Turner llama nuestra atención a *grupos* que comprenden meras condiciones para personas que no pertenecen a ellos; aquí examinamos el tipo correlativo de *no-miembros* que comprende condiciones para grupos que no los definen como miembros posibles.

¹⁹ Simmel, *op. cit.*, 95.

psicológicamente, orientaciones distintivas hacia grupos a los que no se pertenece. Son ellos el interés o la falta de interés definidos por el grupo en la incorporación al mismo de no-miembros admisibles, y la distinción entre no-miembros que fueron y no-miembros que no fueron nunca individuos del grupo.

3. *Grupos abiertos y cerrados*: Así como los individuos se diferencian en las aspiraciones a afiliarse a grupos particulares, así se diferencian los grupos en su interés por ampliar o restringir el número de sus afiliados. Esto quiere decir que los grupos, y las estructuras sociales en general, pueden ser relativamente abiertos o cerrados, como se señaló desde hace mucho tiempo en la teoría sociológica.²⁰

También aquí proporciona Simmel un punto de partida. Los grupos no tratan de modo uniforme de ampliar el número de afiliados; algunos, por el contrario, están organizados de manera que restringe la afiliación, aun hasta el punto de excluir a quienes son formalmente admisibles como miembros. Éste es en particular el caso de las *élites*, ya consideradas como tales por ellas mismas o bien socialmente reconocidas. Y esta política de exclusión no es cuestión *sólo* de conservar el prestigio y el poder del grupo, aunque tales consideraciones pueden entrar concretamente en dicha política. Como dice Simmel en esencia, también puede ser una exigencia estructural para una *élite* ser hasta cierto punto pequeña, si han de mantenerse sus relaciones sociales distintivas.²¹ La ampliación rápida del número de afiliados también puede depreciar el valor simbólico de la afiliación al grupo. Por esas diferentes razones estructurales y egoístas, ciertos grupos permanecen relativamente cerrados.

Por las mismas razones formales, otros tipos de grupos procuran estar hasta cierto punto abiertos con el fin de ampliar el número de afiliados. Los

²⁰ Para una formulación bastante reciente, véase Sorokin, *op. cit.*, 175. El “carácter relativamente abierto o cerrado de la estructura social” se relaciona con la conducta concerniente a grupo de referencia y sus consecuencias en el capítulo anterior, pero no está sistemáticamente relacionada con otros atributos de no-miembros y de grupos a los que no se pertenece. Debe advertirse también en forma expresa que no sólo pueden considerarse con provecho como diferentemente abiertos o cerrados los sistemas de clases sociales, sino todos los grupos y categorías sociales.

²¹ Las observaciones de Simmel dicen lo siguiente: “Así, la tendencia a la limitación numérica extrema... se debe no sólo a la resistencia egoísta, a compartir una posición dominante, sino también al instinto [*sic*; léase: al entendimiento tácito] de que las condiciones vitales de una aristocracia sólo pueden conservarse si el número de sus individuos es pequeño, relativa y absolutamente... [En determinadas circunstancias], no falta más que trazar en cierto momento una línea rígida contra la expansión y defender el grupo cuantitativamente cerrado contra cualesquiera elementos extraños que quieran entrar en él, *por muchos derechos que tengan a ello*. El carácter aristocrático llega con frecuencia a ser consciente de sí mismo sólo en este aumento de la solidaridad enfrente de una tendencia a la expansión.” Simmel, *op. cit.*, 90-91 [el subrayado es nuestro]. ¿Es necesario decir que al reconocer así el requisito estructural de clausura relativa para una *élite* Simmel no *propugna* la política de exclusión?

partidos políticos de los sistemas políticos democráticos,²² los sindicatos de trabajadores de la industria, y ciertas corporaciones religiosas, por ejemplo, están constituidos estructural y funcionalmente de manera que procuran ampliar el número de sus afiliados todo lo posible. Las organizaciones proselitistas no se limitan, por supuesto, a las esferas política o religiosa; pueden encontrarse en diversidad de esferas institucionales. Esas organizaciones abiertas quieren ser grupos de pertenencia y grupos de referencia para todos los individuos que llenan de manera formal sus criterios de admisibilidad. Según la ocasión, los criterios pueden hacerse eficazmente menos exigentes a fin de ampliar el número de no-miembros que pueden ingresar, dando origen así al tipo estructural familiar de conflicto entre "altas normas de admisibilidad" y "gran número de miembros".²³

Dependiendo, pues, del carácter abierto o cerrado del grupo, los no-miembros son diferentemente aptos para orientarse hacia él como grupo de referencia. Ésta fue la base para indicar en el capítulo precedente que es más probable que se adopten como grupos de referencia grupos a los que no se pertenece en los sistemas sociales con altas proporciones de movilidad social que en los que son relativamente cerrados. El contexto estructural de las proporciones de movilidad determina el que esa orientación anticipadora por parte de los no-miembros sea funcional o disfuncional para ellos. En un sistema abierto, la orientación positiva hacia grupos a que no se pertenece será recompensada con más frecuencia por la subsiguiente inclusión en el grupo; en un sistema cerrado, conducirá con más frecuencia a frustrar los propósitos y a una situación marginal. Mediante este sistema más o menos reconocido de recompensas y castigos normados, los sistemas abiertos fomentan una proporción elevada y los sistemas cerrados una proporción reducida de referencia positiva a grupos a los que no se pertenece.²⁴

4. *Perspectivas temporales sobre la no-pertenencia: miembros antiguos y no-miembros constantes:* Como otros conceptos sociológicos de situación, la no-pertenencia fue interpretada por lo regular de una manera estática, como la

²² Es manifiesto que los partidos políticos no tienen este carácter en todos los sistemas políticos. Sociológicamente considerada, la teoría de Lenin propugnaba el principio de minoría cerrada que se fundaba en limitar la afiliación al partido a revolucionarios profesionales disciplinados y adoctrinados, en contraste con la teoría menchevique de Martov y Trotsky, que propugnaba el principio de afiliación de las masas. Organizaciones de diferentes esferas institucionales intentaron combinar los principios de afiliación "abierta" y "cerrada" por toda clase de recursos para estratificar la pertenencia a ellas.

²³ Éste es el equivalente en el campo de la organización social del conflicto igualmente familiar en el campo de la cultura familiar y de las comunicaciones para las masas. El objetivo de aumentar hasta el máximo el auditorio —el "principio de popularidad de masas"— choca con el objetivo de mantener "altos niveles" de contenido cultural, o sea, el "principio de gusto de la élite". Es interesante que no sea raro entre las mismas personas que rechazan el principio de organización de élite que propugnen el principio de élite respecto de la cultura popular.

²⁴ En este respecto, véase la sección sobre "teoría del grupo de referencia y movilidad social" del capítulo anterior.

situación *actual* del individuo. Y como sucede con aquellos otros conceptos, exige un claro esfuerzo mental escapar de ese contexto estático e incorporar al sistema conceptual "lo que todo el mundo sabe", o sea, que a la conducta futura del individuo la afectan no sólo su situación presente, sino también su historia pasada en cuanto a situaciones. Así, sólo en fecha reciente los estudios sociológicos sobre la conducta moldeada por la clase han diferenciado de manera sistemática, y no esporádicamente, a los individuos que en la actualidad están en la misma clase social por su historia pasada en cuanto a situación de clase, descubriendo, como podía esperarse, diferencias importantes en la conducta relativa a grupo de referencia entre los que son móviles ascendentes, móviles descendentes o estacionarios en su posición de clase.²⁵ De manera muy parecida, un estudio de la amistad como proceso social distinguió entre quienes, en un momento particular de la observación, aparecen en la misma categoría (por ejemplo, como amigos del mismo parecer) pero que, no obstante, difieren en sus relaciones y valores mutuos en un momento anterior de observación. Se hace, pues, posible conectar esas diferencias pasadas con sus relaciones probables en otros y aún más tardíos momentos de observación.²⁶

La categoría de no-miembro puede, análogamente, ser conceptualizada en forma dinámica, en relación con la historia pasada de la afiliación, distinguiendo entre quienes fueron miembros y quienes no pertenecieron nunca al grupo. Como hemos visto, los no-miembros fueron considerados dinámicamente en relación con sus orientaciones hacia el futuro, como en el caso de quienes aspiran a pertenecer al grupo. Pero no fueron estudiados en relación con la dinámica estructural, examinando sus pasadas relaciones con el grupo. Pero resultaría admisible que los antiguos miembros se diferenciaren en su conducta relativa a grupo de referencia de los otros no-miembros que no estuvieron nunca dentro del grupo.

Puede suponerse provisionalmente que la afiliación a un grupo que implicaba vínculos y sentimientos de hondas raíces no puede abandonarse con facilidad sin dejar residuos psicológicos. Esto quiere decir que los antiguos miembros de un grupo anteriormente importante para ellos es probable que sean ambivalentes, y no del todo indiferentes hacia él. Desde luego, numerosas circunstancias estructurales pueden mitigar o eliminar esa ambivalencia; por ejemplo, la completa separación espacial y social del grupo puede reducir las

²⁵ *The Dynamics of Prejudice*, por Bruno Bettelheim y Morris Janowitz (Nueva York, Harper and Brothers, 1950); "Vertical mobility and prejudice: a socio-psychological analysis", por Joseph Greenblum y Leonard I. Pearlin, en *Class, Status and Power*, ed. por Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset (Glencoe, Illinois, The Free Press, 1953), 480-91.

²⁶ "Friendship as social process: a substantive and methodological analysis", por Paul F. Lazarsfeld y Robert K. Merton, en *Freedom and Control in Modern Society*, ed. por Morroe Berger, Theodore Abel y Charles H. Page (Nueva York, D. Van Nostrand Company, 1954), 18-66. Para una ampliación de este análisis, véase el trabajo de próxima aparición titulado "The study of psychological mechanisms in sociological research", por John W. Riley y Matilda White Riley.

ocasiones en que éste sea notorio para el antiguo miembro. Dicho en términos de nuestra clasificación de actitudes de "no-miembros hacia la afiliación", esto significa que los antiguos miembros pueden tener motivos para no pertenecer al grupo, y que no son meramente indiferentes a la afiliación. El grupo sigue interesándoles precisamente porque están extrañados o alejados de él; y es probable, por consiguiente, que se convierta en un grupo de referencia negativa.

Centrando la atención sobre la clase especial de no-miembros que anteriormente fueron miembros de un grupo importante para ellos, se hace posible enlazar el concepto de grupo de referencia negativa —que pronto veremos en detalle— con el análisis de la conducta divergente y el control social desarrollado por Parsons. Como él dice,

...se concibe *siempre* el extrañamiento como parte de una estructura de motivos ambivalente, mientras que no tiene por qué serlo la conformidad. Cuando ya no hay *ninguna* adhesión al objeto y/o interiorización del tipo normativo, la actitud no es extrañamiento, sino *indiferencia*. Tanto el objeto social como la norma se han convertido sólo en objetos neutrales de la situación que ya no son un foco del sistema de necesidades catécticas* del ego. El conflicto en este caso se habría resuelto con una resolución decisiva, mediante la sustitución del objeto antiguo por uno nuevo, mediante la inhibición o la extinción del estado de necesidad, y/o mediante la interiorización de un nuevo tipo normativo.²⁷

Pero esa plena adhesión afectiva a un grupo a que se perteneció anteriormente no tiene por qué ocurrir, y quizá lo típico es que no ocurra. Se trata, pues, del caso en que antiguos miembros de un grupo lo convierten con frecuencia en un grupo de referencia negativa hacia el cual son *dependientemente hostiles*, y no sólo indiferentes. Pues justo porque la pérdida o el rechazo de la afiliación no destruye rápidamente la antigua adhesión al grupo, puede resultar la ambivalencia y no la indiferencia. Esto da origen al que Parsons llama "extrañamiento compulsivo", en este caso un perdurable y rígido rechazo de las normas del grupo repudiado.²⁸

Así, pues, el ex miembro ambivalente tiene una orientación doble: a encon-

* Como esta palabra no figura aún en el diccionario de la lengua española quizás sea oportuno decir que en el inglés contemporáneo se llaman catécticas las cosas, personas, ideas, etc., a que el individuo concede una adhesión, valor, interés o importancia singular. [E.]

²⁷ *The Social System*, por Parsons, 254. Cf. el estudio de los procesos de ajenación o extrañamiento en el capítulo anterior de este volumen, 269-271.

²⁸ El tipo de ambivalencia en que predomina el componente extrañamiento lo describe Parsons del modo siguiente: "...el hecho de que la adhesión a otro como una persona [o como un grupo] y al tipo normativo sea todavía una necesidad fundamental significa que el ego tiene que defenderse contra la tendencia a expresar ese estado de necesidad. Por lo tanto, tiene no sólo que expresar su reacción negativa, sino estar doblemente seguro de que el elemento conformador no tiene el predominio y lo expone a tener que inhibir la negativa de nuevo. En consecuencia, su negativa a ajustarse a las expectativas de otro se hace compulsiva." *Ibid.*, 25.

trar una afiliación de grupo que sustituya a la anterior y a luchar contra su anterior adhesión al grupo a que perteneció. Esto puede explicar la tendencia frecuentemente observada en esos individuos a sentirse aún más fuertemente adheridos al nuevo grupo a que pertenecen que los nacidos en el grupo, y, de manera correlativa, a manifestarse más hostiles a su grupo anterior que sus nuevos compañeros. Michels es uno entre muchos de los que tienen la impresión de que el "renegado" es a la vez el más devoto de los afiliados de su nuevo grupo y más hostil al grupo que dejó que los individuos tradicionalmente afiliados a dicho grupo nuevo. El revolucionario de origen burgués, dice Michels, es más violento en su oposición a la burguesía que sus compañeros revolucionarios de origen proletario. Si esta impresión resultara cierta en la práctica, el proceso de la afiliación y la conducta relativa a grupo de referencia que estudiamos aquí pueden ayudar a explicar el efecto doblemente reforzado: un tipo de formación de reacciones en que la identificación con lo nuevo es apoyada por el repudio de lo viejo, expresándose ambas cosas con afecto desproporcionado.

Correlativamente, la conducta del grupo repudiado hacia el antiguo miembro tiende a ser más hostil y más acre que la seguida con personas que siempre fueron miembros de un extragrupo, o con personas que no pertenecieron nunca al grupo aunque eran admisibles a la afiliación. También aquí hay un doble afecto. Por una parte, nace éste de la amenaza a los valores del grupo repudiados por individuos que antes los aceptaban, pues esto implica que los antiguos miembros los pusieron en verdad a prueba y los encontraron deficientes. Esto es simbólicamente más dañino que la oposición a dichos valores por individuos de un extragrupo que no vivieron nunca de acuerdo con ellos. Este último caso puede interpretarlo el grupo como asunto de mera ignorancia, cosa difícil de sostener cuando se trata de un antiguo miembro del grupo. Por otra parte, la aceptación por el ex miembro de los valores de su nuevo grupo puede tomarse para simbolizar la fragilidad de las lealtades dentro del grupo repudiado. Si puede ocurrir una vez, puede ocurrir otra. El ex miembro extrañado es, pues, símbolo viviente tanto de la inferioridad imputada a los valores del grupo como de la fragilidad de sus lealtades.

Quizás no sea excesivo sugerir que el lenguaje popular registra esta tendencia del grupo a responder con señalado afecto a quienes abandonan la afiliación a él. Obsérvese el extenso catálogo de términos sentimentalmente teñidos para designar a los ex miembros: renegado, apóstata, tráfuga, hereje, traidor, separatista, desertor, etc. Es difícil encontrar términos populares de tono neutro para denotar el mismo hecho. Los matices de sentido que distinguen a esas palabras denigrantes de ordinario manifiestan la orientación subsiguiente del ex miembro hacia el grupo que dejó. El renegado no sólo repudia las normas del grupo y la afiliación al mismo, sino que se une a la oposición. El apóstata sustituye las creencias que profesó con otras menos elevadas desde el punto de vista del grupo. El tráfuga realiza por interés esas felonías sociales, pues cambia de lealtad no por convicción interior sino

con la esperanza de obtener ventajas. Pero cualesquiera que sean los matices oprobiosos de esos epítetos, coinciden en implicar que la orientación del grupo anterior no es abandonada a la ligera, de suerte que el grupo pueda convertirse en objeto de inferencia. Así como el recién convertido es más realista que el rey, así el ex realista es más republicano que el *ciudadano* por nacimiento y crianza.²⁹

La investigación empírica sistemática sobre la conducta relativa a grupo de referencia de esas dos clases de no-miembros aún está por hacerse. Mas parece haber amplio apoyo teórico para el supuesto de que las orientaciones hacia grupos a que no se pertenece diferirán esencialmente entre los ex miembros y los que no pertenecieron nunca a los grupos en revisión. Pero a menos que se especifique en esos términos el concepto de no-pertenencia, difícilmente podrá formularse el problema mismo.

Este esbozo preliminar de atributos de los no-miembros puede bastar para dejar sentado el punto de que en teoría no basta con retener el concepto de no-pertenencia como una categoría residual e implícitamente homogénea. Los no-miembros difieren por su admisibilidad para el ingreso en el grupo, por sus actitudes hacia el ingreso, por la estructura abierta o cerrada del grupo para los individuos que son formalmente admisibles y por su situación previa en relación con el grupo actual a que no pertenece. Como esos atributos difieren conjuntamente, así difieren también el papel social y la situación psicológica del no-miembro, y con ellos, tal vez, su orientación hacia el grupo de referencia a que no pertenece.

Problema 1.4. Los conceptos de intragrupo y extragrupo

Resulta evidente, de la revisión anterior, que los grupos a que se pertenece no son lo mismo que los intragrupos, ni los grupos a que no se pertenece lo mismo que los extragrupos, aunque pueda parecer que está implícito lo contrario en el famoso pasaje de William Graham Sumner que expuso por primera vez los conceptos de intragrupo y extragrupo. Al comienzo, Sumner habla primordialmente de "sociedad primitiva", pero, antes de haber acabado, tiene que decir casi lo mismo de sociedades más complicadas:

...surge una diferenciación entre nosotros, el grupo-nosotros, o intragrupo, y todos los demás, o los grupos-de-otros, o extragrupos. Los que pertenecen a un grupo-nosotros están en una relación de paz, orden, derecho, gobierno e industria, entre sí. Su relación con todos los extraños, o grupos-de-otros, es de guerra y pillaje, salvo que la hayan modificado algunos acuerdos...

²⁹ Amplio material de casos que comprueban esta norma puede encontrarse, en la actual escena histórica, en la conducta de muchos excomunistas convertidos en patriotas norteamericanos y de los pocos expatriotas convertidos en comunistas. Esto requeriría estudios que suplementaran *The Appeals of Communism*, por Gabriel A. Almond y otros (Princeton, Princeton University Press, 1954); sobre esos tipos, véase *The Functions of Social Conflict*, de Lewis Coser (Glencoe, The Free Press, 1956), 67-72.

*La relación de compañerismo y paz en el grupo-nosotros y la de hostilidad y guerra hacia los grupos-de-otros son correlativas entre sí... Lealtad al grupo, sacrificio por él, odio y desprecio para los extraños, hermandad dentro, belicosidad fuera, todo ello nace junto, son productos de la misma situación.*³⁰

Siguiendo esta orientación, los sociólogos solemos repetir, más bien que comprobarla en sus múltiples implicaciones, esta tesis formulada por Sumner. Más bien que considerar el intragrupo como esa clase espacial de grupo a que se pertenece y que se caracteriza por la cohesión interna y la hostilidad externa, hemos tendido a seguir la práctica, estimulados por las ambiguas formulaciones de Sumner, de suponer que todos los grupos a que se pertenece ofrecen las características del intragrupo. Y no están los sociólogos solos en esta práctica. En todas partes se da por sabido que la solidaridad dentro del grupo fomenta la hostilidad hacia los extraños al grupo, y a la inversa, es una espiral cumulativa de cohesión interna y hostilidad externa. A primera vista, y en sus mayores alcances, hay muchas cosas que apoyan esta opinión. El nacionalismo intenso, como demuestran los anales históricos y como lo hace sumamente claro la vida contemporánea, va acompañado en forma típica de hostilidad hacia las otras sociedades nacionalistas. Ataques o amenazas de ataques por una parte y por otra no hacen más que reforzar la cohesión de la otra y montan la escena para una hostilidad mayor aún hacia el extraño. Los casos identificables que se ajustan a esta norma de interacción de grupos son demasiado numerosos y demasiado notorios para que nadie se permita negar la existencia de la norma. Pero lo que puede discutirse, y en realidad está siendo discutido aquí, es que ésta sea la única norma que conecte la cohesión interna de los grupos y sus relaciones externas que, en realidad, todos los grupos de pertenencia operan de la manera descrita por Sumner.

No es este asunto de lógica, sino cuestión de hecho. Porque, como se ha indicado, hay la tendencia a suponer que desde el punto de vista de sus individuos de todos los grupos son "intragrupos", y se infiere, en consecuencia, que los grupos de pertenencia en general presentan el síndrome de conductas de Sumner. Pero la investigación revela que no es éste el caso.³¹

³⁰ *Folkways*, por W. G. Sumner, 12-13 (el subrayado es nuestro). Sumner se refiere después al "etnocentrismo" como "nombre técnico de esa manera de ver las cosas en que el grupo de uno es el centro de todas las cosas, y todos los demás son *medidos y valorados con referencia a él*"; alusión temprana, pero no desarrollada sistemáticamente, a la función de autovaloración de los grupos de referencia, aun en cuanto a terminología. Sumner define el "patriotismo" como "lealtad al grupo cívico a que no pertenece por nacimiento u otros vínculos grupales", y el "chovinismo" como el nombre de la "agresividad jactanciosa y truculenta". Todas estas cosas se consideran expresiones distintivas de la misma norma general: "compañerismo" en el intragrupo y "hostilidad" hacia el extragrupo nacen y mueren juntos.

³¹ *Patterns, of Social Life*, por Merton, West y Jahoda, capítulo 8 (manuscrito) demuestra que la norma de cohesión interna y hostilidad externa es sólo una de las varias normas que presentan los grupos de pertenencia en sus relaciones con otros grupos. La observación común deja esto fuera, pero la fijeza conceptual y las connotaciones del concepto de intragrupo han tendido a oscurecer este hecho fácilmente observable.

Disponiendo sólo de los conceptos psicológicos más primitivos, Sumner concluyó demasiado pronto y sin justificación que la lealtad profunda a un grupo engendra antipatía (o por lo menos indiferencia) hacia otros grupos. Procede de la tradición evolucionista del pensamiento sociológico, con su insistencia en que la sociedad, lo mismo que la naturaleza, lucha con dientes y garras, Sumner describió un caso importante pero especial como si fuera el caso general. Supuso, y la suposición tuvo eco como si fuera una verdad demostrada en numerosas ocasiones desde sus días, que la lealtad intensa a un grupo engendra inevitablemente hostilidad hacia los extraños al grupo.

La teoría del grupo de referencia que toma en cuenta de manera sistemática las orientaciones positivas hacia los grupos a que no se pertenece puede servir como correctivo de esta conclusión prematuramente restringida. Intragrupos y extragrupos son con frecuencia sub-grupos dentro de una organización social mayor, y lo son siempre en potencia, ya que una nueva unificación social puede abarcar grupos previamente separados. Esto quiere decir que así como señalamos circunstancias estructurales y situacionales que favorecen la formación de sub-grupos, también podemos observar, en determinadas circunstancias, tendencias hacia las integraciones inter-grupales. No es la realidad social, sino nuestras preocupaciones socialmente condicionadas, lo que lleva a algunos de nosotros a enfocar la atención sobre procesos de diferenciación social a costa de olvidar los procesos de unificación social. La teoría del grupo de referencia trata los dos tipos de procesos sociales.

Problema 1.5. Conceptos de grupos, colectividades y categorías sociales

La palabra *grupo* se ha extendido a veces hasta el punto de ruptura, y no sólo en la teoría del grupo de referencia, por emplearla para designar gran número de personas entre la mayor parte de las cuales no hay interacción social, aunque comparten un cuerpo de normas sociales. Este empleo vago se encuentra en expresiones tales como "grupo de nacionalidad" para designar la población total de una nación (en cuanto diferentes de su uso más apropiado para asociaciones cuyos individuos son de la misma nacionalidad). No ajustándose al criterio de interacción social, esas estructuras sociales debieran diferenciarse conceptual y terminológicamente de los grupos. De acuerdo con el uso de Leopold von Wiese y Howard Becker, Florian Znaniecki y Talcott Parsons, pueden denominarse *colectividades*:³² personas que tienen un sentido de solidaridad por virtud de compartir valores comunes y que adquieren un sentido concomitante de obligación moral para realizar expectativas de papeles. Todos los grupos son, naturalmente, colectividades, pero las colectividades que carecen del criterio de interacción entre los individuos no son grupos. Y no debe considerarse puramente taxonómica la distinción: el

³² *Systematic Sociology*, por Leopold von Wiese y Howard Becker, capítulo XLII; *Social Actions*, por Florian Znaniecki (Nueva York, Farrar and Rinehart, 1936, 364-65); *The Social System*, de Parsons, 41, 77-78.

funcionamiento del control social en los grupos y en otras colectividades difiere a consecuencia de las diferencias en los sistemas de interacción. Además, las colectividades son potenciales para la formación de grupos: el fondo común de valores puede facilitar una interacción social prolongada entre partes de la colectividad.

Diferentes de los grupos y las colectividades son las *categorías sociales*. Tal como las identificamos en el capítulo anterior, las categorías sociales son agregados de situaciones sociales cuyos ocupantes no están en interacción social. Tienen características sociales idénticas —de sexo, edad, situación matrimonial, ingreso, etc.—, pero no están orientadas necesariamente hacia un cuerpo de normas distintivo y común.³³ Con situaciones iguales, y en consecuencia con intereses y valores análogos, las categorías sociales pueden ser movilizadas para ingresar en colectividades o en grupos. Cuando funcionan como grupos, los individuos de la misma categoría social pueden considerarse como *grupos de pares* o compañías de iguales (aunque el uso creó la restricción de la frase grupos de pares a los grupos cuyos individuos tienen la misma edad).

Tras previo examen, pues, puede verse que el concepto de "grupo" de referencia incluye, de manera indiferenciada, formaciones sociales de tipos completamente diferentes: grupos a los que se pertenece y grupos a los que no se pertenece, colectividades y categorías sociales. Queda por ver si la conducta relativa a grupo de referencia difiere según se tome uno u otro de esos grandes tipos de formaciones sociales como sistema de referencia. En todo caso, como veremos, esto plantea el problema de cómo la estructura de la sociedad favorece la selección de otros con quienes los individuos están en asociación real como grupo de referencia, y cómo, a falta de asociación directa, favorece la selección de grupos de referencia entre colectividades o categorías sociales.

Problema 1.6. Grupos de referencia positiva y negativa

Al examinar los diferentes tipos de no-miembros, tomamos nota de pasada de que algunos de ellos desarrollan, de una manera característica, ambivalencia hacia grupos a los que pertenecieron en otro tiempo. Pero no son sólo los grupos a los que no se pertenece los que funcionan como grupos de referencia negativa; también puede ocurrir lo mismo con grupos a los que se pertenece. Ya en 1943, en su clásico estudio sobre la asimilación de valores por estudiantes de colegio universitario,³⁴ Newcomb indicó que las normas de un grupo de referencia pueden ser rechazadas, y después distinguió, de un modo más analítico, grupos de referencia positiva y negativa.³⁵ El tipo posi-

³³ Para la distinción entre "igual" y "común" véase *Society*, por R. M. MacIver y C. H. Page (Nueva York, Rinehart and Company, 1949), 32-33.

³⁴ *Personality and Social Change*, por Theodore M. Newcomb (Nueva York, Dryden Press, 1943).

³⁵ *Social Psychology*, por Theodore Newcomb (Nueva York, Dryden Press, 1950), 227;

tivo comprende la asimilación motivada de las normas del grupo o de los patrones del grupo como una base para la autovaloración; el tipo negativo comprende el rechazo motivado, es decir, no sólo la mera no aceptación de las normas, sino la formación de contranormas.

Los estudios de grupos de referencia han mostrado una clara tendencia a enfocarse sobre los grupos cuyas normas y valores son *adoptados* por determinados individuos. En consecuencia, el concepto del grupo de referencia negativa tiene que ser todavía un foco de investigación constante. Parece, sin embargo, que promete unificar un amplio campo de conducta social que, a primera vista, parece discreto y completamente desconectado. Como indica Newcomb, dicho grupo conceptualiza normas de conducta como la "rebelión del adolescente" contra los padres. En el plano psicológico, proporciona un enlace con los conceptos de negativismo y de personalidades negativistas. En el plano sociológico, es un concepto general destinado a señalar el tipo de relaciones hostiles entre grupos o colectividades en que las acciones, actitudes y valores de uno dependen de la acción, actitudes y valores del otro con quien está en oposición. Por ejemplo, Charles Singer, el historiador de la ciencia, ha sugerido que aun las escuelas más destacadas de medicina de la Grecia antigua rechazaban el concepto de infección en las enfermedades precisamente porque lo sustentaban los "bárbaros".³⁶ Se ha observado con frecuencia que, de manera muy parecida, muchos norteamericanos rechazarán al punto conceptos meritorios en sí mismo, simplemente porque tuvieron su origen en la Rusia soviética o son ahora populares allí. Parece que muchos rusos hacen lo mismo con conceptos rotulados como norteamericanos. Numerosos estudios experimentales de "prestigio negativo" en que una declaración cargada de valores o una verdad empíricamente demostrable son rechazados cuando son atribuidos a figuras públicas repudiadas, también demostraron el funcionamiento de procesos parecidos.

Así como se ha desarrollado una teoría psicológica de las personalidades negativas, así puede desarrollarse una teoría sociológica del grupo de referencia negativa que unifique pruebas al presente diseminadas de este fenómeno en esferas de conducta muy dispares. La investigación podría arrancar del hecho importante en teoría de que ciertas actitudes, valores y conocimientos que son personal y socialmente funcionales, pueden ser rechazados sólo porque están identificados con un grupo de referencia negativa. Esa investigación haría progresar nuestro conocimiento del problema básico de las condiciones en que los individuos y los grupos siguen practicando una conducta que es disfuncional para ellos. Tendría el mérito claro pero colateral de ayudar a ampliar el foco de la investigación y la teoría sociológicas, tan interesadas ahora en las condiciones que amparan la conducta funcional, a las que amparan la *conservación* de tipos disfuncionales de conducta en la sociedad.

también el estudio de Newcomb en *An Outline of Social Psychology*, de Muzaffer Sherif (Nueva York, Harper and Brothers, 1948), 139-155.

³⁶ Citado en *Science Since 1500*, por H. T. Pledge (Londres, H. M. Stationery Office, 1939), 163.

El examen que precede de los conceptos de grupos, de pertenencia o no-pertenencia, de intra y extra-grupos, de colectividades y categorías sociales, y de grupos de referencia positiva y negativa, está destinado a ayudar a aclarar algunos de los conceptos más generales de la teoría del grupo de referencia y a plantear problemas para ulterior investigación. También fueron reexaminados últimamente conceptos relacionados con componentes más específicos de la teoría, como resultará evidente por la revisión que sigue de problemas de contenido y de método.

Selección de grupos de referencia: Determinantes

El alcance y los objetivos de la teoría del grupo de referencia fueron descritos en el capítulo anterior en relación con la sistematización de "los determinantes y las consecuencias de los procesos de valoración y de autoestimación en que los individuos toman como sistema comparativo de referencia los valores y las normas de otros individuos y otros grupos". Como hemos visto, este enunciado debe ampliarse hasta abarcar sistemas de referencia tanto normativos como comparativos. Pero en otros aspectos, el enunciado puede dejarse intacto como formulación sinóptica de lo que está implícito en este campo de investigación. En particular, la distinción entre determinantes y consecuencias necesita ser conservada, porque aun cuando unos y otros son dinámicamente interdependientes, cada uno de ellos tiene su conjunto característico de problemas teóricos. Análogamente, es necesario distinguir entre *individuos* de referencia y *grupos* de referencia a fin de descubrir finalmente la naturaleza exacta de los mecanismos que los relacionan.

Problema 2. Selección de grupos de referencia y de individuos de referencia

Desde que la frase "grupo de referencia" fue introducida por Hyman, los científicos sociales adoptaron la convención terminológica de incluir en ella la conducta orientada hacia grupos y hacia individuos particulares. Esta designación elíptica fue adoptada evidentemente con propósitos de brevedad; la frase "grupos de referencia e individuo de referencia" hubiera sido, simplemente, demasiado embarazosa y pesada para sobrevivir por mucho tiempo. Pero sean cuales fueren las razones de la expresión abreviada, la terminología misma tendió a fijar la definición de problemas por los científicos sociales (según el modo señalado con más generalidad en el capítulo iv, 146). La investigación y la teoría han tendido a enfocarse sobre los *grupos* de referencia con olvido relativo de los *individuos* de referencia.

Debe sugerirse desde el comienzo que la selección de individuos de referencia tal vez no es más idiosincrática que la selección de grupos de referencia. Casi independientemente de su procedencia, la teoría sociológica sostiene que la identificación con grupos y con individuos que ocupan determinadas situaciones no ocurre al azar, sino que tiende a ser normada por la estructura

circundante de relaciones sociales consagradas y por las definiciones culturales que prevalecen. Uno entre muchos ejemplos de este fenómeno lo proporciona la exposición que hace Malinowski del modo en que las identificaciones y las hostilidades del complejo de Edipo son moldeadas por la organización de papeles en la estructura de la familia. Pero aún queda mucho por averiguar sobre los mecanismos sociales y psicológicos por los cuales la estructura social y cultural norma sistemáticamente la selección de individuos de referencia *dentro* de un grupo de referencia.

El individuo de referencia ha sido descrito con frecuencia como un *modelo* del papel. Pero, como implican las palabras mismas, el supuesto de que sean cosas conceptualmente sinónimas oscurece una diferencia fundamental en las materias a las cuales se refieren respectivamente. La persona que se identifica con un individuo de referencia tratará de aproximarse a la conducta y valores de aquel individuo en sus diferentes papeles sociales. El concepto de modelo del papel puede tomarse en un sentido más restringido que denota una identificación más limitada con un individuo sólo en uno o en unos pocos papeles seleccionados. No hay duda de que el modelo de un papel puede convertirse en individuo de referencia si se adoptan para emularlos sus múltiples papeles, en vez de permanecer la emulación limitada al papel a base del cual se estableció la relación psicológica inicial. Así como los papeles pueden ser segregados uno de otro en el curso de la interacción social, así pueden serlo en la forma de orientaciones de referencia. La emulación de un igual, de un padre o de una figura pública puede restringirse a sectores limitados de su conducta y sus valores, y esto puede definirse útilmente como adopción de un modelo del papel. Pero la emulación puede extenderse a un conjunto más amplio de conductas y valores de las personas que pueden definirse como individuos de referencia.

La distinción conceptual engendra el problema de los procesos que favorecen la selección de personas como modelos de papeles o como individuos de referencia. Decir que en el primer caso tiene lugar una identificación parcial y en el segundo una identificación plena no es más que plantear el problema en un lenguaje un poco diferente, y no resolverlo. Las circunstancias que favorecen la identificación total o la identificación parcial están aún por descubrir. Las normas de interacción social, por ejemplo, pueden poner límites a la mera posibilidad de seleccionar a ciertas personas como individuos de referencia. Si la interacción es segmentaria y limitada a ciertas relaciones de papeles, esto por sí solo no permitiría más que la creación de un modelo de papel y no de un individuo de referencia más amplia (salvo en la fantasía). Pero la identificación parcial en relación con el papel de uno puede motivar la busca de un conocimiento más extenso de la conducta y los valores del modelo del papel en otras esferas. Este tipo de proceso parece estar implícito en el interés familiar y general por las vidas privadas de figuras públicas que sirven de modelos de papeles para muchos. La identificación parcial con héroes de la cultura del pasado y del presente puede llegar a ser plena identificación, engendrando así un interés activo por su conducta y sus va-

lores, muy alejados del papel en que alcanzaron la prominencia. Los biógrafos, los editores de revistas para aficionados entusiastas y los "periodistas de chismorreos" medran por esta supuesta tendencia de los modelos de papeles a convertirse en individuos de referencia.

Pistas valiosas de los determinantes de la selección de individuos de referencia pueden conseguirse estudiando *series* de individuos de referencia seleccionados por los mismos individuos. Probablemente, habrá cambios definidos en los individuos de referencia y en los modelos de papeles al pasar las personas por una serie de situaciones durante su vida. Esto implicaría también que gran parte de esa selección no es idiosincrática, sino que está normada por la sucesión de acontecimientos reales, previstos o deseados, estructuralmente determinados y estadísticamente frecuentes. Esos estudios evolutivos y las comparaciones estructurales en un momento determinado servirán para ampliar nuestro muy imperfecto conocimiento de los determinantes de la selección de individuos de referencia y de modelos de papeles.

Un problema correlativo se plantea en la selección de individuos de referencia en el *medio*, en el ambiente social inmediato constituido por las relaciones sociales en que el individuo está directamente comprometido,^{36a} y en la sociedad en general, incluso figuras públicas con las que no hay interacción social directa. La estructura de los medios sociales varía evidentemente: por ejemplo, unos tienen una estructura bastante estable con relaciones sociales duraderas entre las mismas personas; otros pueden tener una estructura relativamente inestable y muchos y rápidos cambios de personas. Y como observó Otto Fenichel, esa rápida renovación, muchas veces con efectos subsiguientes sobre las normas de las relaciones sociales, puede "hacer imposibles identificaciones duraderas".³⁷ También puede mover a personas que no tienen individuos locales de referencia a fijarse en figuras más lejanas con quienes se identifican.

Es manifiesto, que estas pocas observaciones no hacen más que bordear el cúmulo de problemas que se plantean en esta parte de la teoría del grupo de referencia. No dicen nada, por ejemplo, de la cuestión de si la identificación con un grupo de referencia se hace necesariamente por intermedio de la identificación con individuos de aquel grupo. Pero lo dicho puede bastar para indicar que las distinciones entre modelos de papeles, individuos de referencia y grupos de referencia contribuyen a plantear un conjunto distintivo de problemas para la investigación.

36a "Me esforcé por sugerir, en un estudio sobre esta materia, que la investigación sociológica y sociopsicológica reciente 'concedió gran importancia al *medio*, en cuanto diferente de la estructura social general, al tratar del ambiente social de la conducta humana.'" Véase "Session 2" en *New Perspectives for Research in Juvenile Delinquency*, dirigidas por Witmer y Kotinsky, 25 ss. Algunas observaciones penetrantes sobre algunos problemas que plantea esta práctica se encontrarán en "The definition and measurement of ambiances", por Theodore Caplow, en *Social Forces*, 1955, 34, 28-33.

37 En su tratado *The Psycho-analytic Theory of Neurosis*, de título desorientador por ser excesivamente restrictivo (Nueva York, W. W. Norton and Co., 1945), 505.

Problema 3. Selección entre grupos de referencia potenciales: Grupos a los que se pertenece contra grupos a los que no se pertenece

Los grupos de referencia son, en principio, casi innumerables: todos los grupos a que uno pertenece, y éstos son relativamente pocos, así como los grupos a los cuales uno no pertenece, y éstos son, naturalmente, legión, pueden ser puntos de referencia para moldear las actitudes de uno, sus valoraciones y su conducta (página 287).

¿En qué circunstancias los asociados en los grupos a que uno pertenece se toman como sistemas de referencia para la autovaloración y la adopción de actitudes, y en qué circunstancias suministran los extragrupos o la no pertenencia el sistema de referencia requerido? (página 287).

Es evidente que estas formulaciones anteriores estaban destinadas a montar la escena para el problema de interpretar teóricamente los determinantes sociales, culturales y psicológicos de la selección entre el gran potencial de grupos de referencia. Giran en torno del problema general de identificar las fuerzas y los contextos que favorecen la selección ya de grupos a los que se pertenece o ya de grupos a los que no se pertenece como sistemas de referencia significativos, problema que sigue siendo central para la teoría del grupo de referencia.

En contraste con otras partes de la teoría en desarrollo, esta parte recibió relativamente poca atención en los últimos años. Se han hecho muchas investigaciones para identificar las circunstancias que favorecen la elección de unos más bien que de otros grupos a que se pertenece, como veremos en breve, pero pocas para identificar las circunstancias que favorecen la elección de grupos a los que no se pertenece. Pero el trabajo realizado tiende a confirmar conjeturas o hipótesis previas y a plantear problemas nuevos.

Una de esas conjeturas (que, en todo caso, hace progresar muy poco la materia) dice que los individuos "movidos a afiliarse a un grupo" tenderán a adoptar los valores de ese grupo al que no pertenecen (página 308). Esta hipótesis limitada fue ampliada posteriormente por Eisenstadt, quien descubre, entre una muestra de inmigrantes en Israel, que la selección de grupos de referencia está gobernada en gran parte por la capacidad de ciertos grupos de "conferir cierto prestigio en relación con la estructura institucional de la sociedad".³⁸ En la medida en que la concesión de posición social representa una base importante para la selección de grupos a los que no se pertenece, la estructura social, que asigna diferentes grados de prestigio y autoridad a los grupos y que determina el grado de accesibilidad a ellos, tenderá a normar esta selección para los individuos diferentemente situados en la sociedad.

Se ha conjeturado, además, que los "aislados" dentro de un grupo pueden estar particularmente dispuestos a adoptar los valores de grupos a los que

³⁸ "Reference group behavior and social integration: an explorative study", por S. M. Eisenstadt, en *American Sociological Review*, 1954, 19, 175-185, en 177.

no pertenecen como sistemas normativos de referencia (página 322). Esta hipótesis también fue desarrollada después por Blau, quien sugiere que, en particular, las personas socialmente no móviles "que están relativamente aisladas" comprenden "el trepador social, el individuo que adopta el estilo de vida de una clase más prestigiosa a la que no pertenece, y el individuo desengañado de la *élite*, el individuo que adopta la orientación política de una clase menos poderosa que la suya".³⁹

Finalmente, en este breve repertorio de hipótesis, se ha sugerido que los sistemas sociales con proporciones relativamente altas de movilidad social tenderán a favorecer la orientación frecuente hacia grupos a los que no se pertenece como grupos de referencia (página 322). Porque es en esas sociedades donde serán frecuentes las aspiraciones a subir a otros grupos y estratos y donde será funcional la socialización anticipadora. Por lo menos un estudio es congruente con esta suposición. Stern y Keller examinaron los grupos de referencia espontáneamente seleccionados por una pequeña muestra de la población francesa y encontraron que ofrecen pocas pruebas "de orientación hacia grupos a que no se pertenece". Observan después que, respecto del contexto estructural de esa norma de selección, "una de las características de la sociedad francesa es la inmovilidad relativa de los grupos sociales. Investigaciones análogas emprendidas en otros sistemas sociales pueden dar resultados diferentes. Los nuestros debieran comprobarse en una sociedad donde haya menos tradicionalismo que en Francia, y donde la movilidad social ascendente sea más frecuente. Si tomásemos una sociedad como la de los Estados Unidos, en que las necesidades básicas son satisfechas de manera más amplia, quizá la norma de la conducta relativa a grupo de referencia sería totalmente diferente".⁴⁰

Aunque estamos aún a considerable distancia de contar con un conjunto de hipótesis teóricamente formuladas y empíricamente comprobadas sobre los determinantes de la selección de grupos a los que no se pertenece como grupos de referencia, se ha aprendido lo suficiente para señalar los contornos de nuevas investigaciones. Las normas concretas de la conducta relativa a grupo de referencia probablemente varían de acuerdo con los tipos de personalidad y la posición social de los que presentan esa conducta y con el contexto estructural dentro del cual tiene lugar. Las investigaciones sobre las diferencias de personalidad en dicha conducta fueron previstas en estudios actuales, pero aún son insignificantes. Se presta un poco más de atención a las diferencias de posición en relación con la conducta concerniente a grupos de referencia, particularmente en relación con individuos aislados e integrados de grupos y en relación con personas móviles o estacionarias en la sociedad.

Particularmente instructivos son los comienzos de estudios comparativos so-

³⁹ "Social mobility and interpersonal relations", por Peter M. Blau, en *American Sociological Review*, 1956, 21, 290-95, en 291.

⁴⁰ "Spontaneous group references in France", por Eric Stern y Suzanne Keller, en *Public Opinion Quarterly*, 1953, 17, 208-217, en 216-17.

bre diferentes sociedades destinados a descubrir en qué afectan diferentes contextos estructurales las *proporciones* y la *distribución* de normas identificables de conducta relativa a grupo de referencia. Estudios como los de Eisenstadt y los de Stern y Keller, que hemos citado, y como el de Mitchell,^{40a} pueden ser convenientemente ampliados para tomar en cuenta nuevos problemas teóricos de la clase que revisamos, y pueden reproducirse en otras sociedades estratégicamente seleccionadas para suministrar un análisis en verdad comparativo de la conducta relativa a grupo de referencia. Específicamente, al tratar el problema de las circunstancias en que se seleccionan grupos a los que no se pertenece como grupos de referencia, sólo un estudio comparativo así permitirá a los sociólogos escapar de los límites culturalmente señalados de generalizaciones que pueden no reconocerse como aplicables de hecho sólo a ciertos tipos de sistemas sociales. Esta consideración, que es afín, por supuesto, a un campo mucho más dilatado de problemas sociológicos, tiene particular fuerza para la teoría del grupo de referencia que, hasta muy recientemente, se ha desarrollado de manera casi exclusiva en los Estados Unidos. Esta circunstancia de historia intelectual podría introducir fácilmente un sesgo cumulativo en los resultados si la tendencia no fuera contrarrestada por estudios comparativos de la conducta relativa a grupo de referencia en contextos culturales completamente dispares.

Problema 4. Selección de grupos de referencia entre grupos a los que se pertenece

...la teoría y la investigación deben pasar a estudiar la *dinámica de la selección* de grupos de referencia entre los diferentes grupos a que pertenece el individuo: ¿Cuándo se orientan los individuos hacia otros de su grupo ocupacional, o de sus grupos de simpatía, o de sus grupos religiosos? ¿Cómo podemos caracterizar la *estructura de la situación social* que lleva a una y no a otra de las diferentes afiliaciones de grupo que son tomadas como los contextos significativos? (página 293).

Se ha indicado repetidamente en páginas anteriores que el enfoque *distintivo* de la teoría de grupo de referencia lo brinda el hecho de que los individuos se orientan con frecuencia hacia grupos *que no son el suyo* para dar forma a su conducta y valoraciones. Es distintivo en el sentido de que la teoría sociológica ha tendido hasta fechas muy recientes a centrarse sistemáticamente sobre las influencias de los grupos en sus individuos y a tomar en cuenta sólo por accidente las influencias de los grupos a que no se pertenece. Esto está muy lejos de querer decir que los grupos a que no se pertenece constituyen el enfoque *exclusivo* para la teoría del grupo de referencia. Sin em-

^{40a} Véase el documento de trabajo titulado "The African middle classes in British Central Africa", preparado por J. Clyde Mitchell para la Vigésima Novena Sesión de Estudio del Instituto Internacional de Civilizaciones Diferentes, Londres, septiembre de 1955, 13-16, en el que examina la aparición de europeos como un grupo normativo de referencia para los indígenas africanos.

bargo, la transferencia indicada de la importancia de unos grupos a otros puede tomarse fácilmente como expresión de que sólo los grupos a que no se pertenece son de alguna importancia para la conducta relativa a grupo de referencia,⁴¹ confusión que nunca será disipada demasiado pronto.

En realidad, desde luego, el gran volumen de trabajo en este campo sigue enfocándose sobre los determinantes y las consecuencias de tomar las normas y los valores de grupos a los que se pertenece como sistemas de referencia normativa y comparativa. En parte, sigue siendo este el enfoque de la investigación a causa del hecho generalmente reconocido de que son los grupos a que uno pertenece los que con más frecuencia y más notoriamente afectan su conducta. En menor grado, este enfoque es consecuencia de la dificultad general y sustantiva de idear instrumentos apropiados de investigación que identifiquen de manera adecuada la influencia de los grupos sobre quienes no pertenecen a ellos. Pero cualesquiera que sean las razones, es la selección entre grupos a que se pertenece la que sigue atrayendo la atención de quienes estudian la conducta relativa a grupo de referencia y es la estructura teórica de este problema lo que exige un examen detallado.

Las cuestiones anteriores sobre la dinámica de la selección entre grupos a que se pertenece, por pertinentes que sean, no fueron enunciadas en la forma explícita que manifieste el carácter del problema teórico. No quiere esto decir que las cuestiones *implican*, pero no *sistematizan*, los problemas componentes que deben plantearse para poder encontrar las soluciones sustantivas metódicas. Cada uno de esos problemas componentes necesita ser formulado y examinado por sí mismo para poder percibir sus interconexiones.

Problema 4.1. Clasificación de los tipos de grupos a que se pertenece

Las cuestiones acerca de cuáles de los grupos a que se pertenece son seleccionados como grupos de referencia (como los señalamos en la exposición del problema 4) suponen evidentemente que hay diferentes clases de grupos a los que se pertenece, pero no afrontan en forma explícita el problema aún no resuelto de formular una clasificación metódica de los tipos. La taxonomía está lejos de ser toda la teoría sociológica, pero es una parte indispensable de ella. Cuando examinamos el estado actual de la teoría sociológica en materia de conceptualización y clasificación de los tipos de grupos, tenemos que concluir, lamentándolo mucho, que aún no ha aparecido un Linneo o un Cuvier sociológico. No habiendo tenido lugar acontecimiento tan decisivo, puede, sin embargo, ser útil llamar la atención, una vez más, sobre la importancia teórica y la situación actual del problema de clasificar sistemáticamente los tipos de grupos.

El enunciado del problema 4 puede considerarse como un ejemplo razona-

⁴¹ *Reference Group Theory and Voting Behavior*, 30 ss., por Norman Kaplan, llama en forma decidida la atención hacia el juicio de que el enfoque exclusivo sobre los grupos a que no se pertenece estaría lisa y llanamente injustificado.

blemente típico de insuficiencia teórica, y puede, en consecuencia, contribuir a formular de nuevo el problema de la clasificación. Al referirse *ilustrativamente* a grupos profesionales, de simpatía y religiosos, el enunciado presenta la práctica que prevalece entre los sociólogos de adoptar listas sustantivas de grupos tal como se denominan en el lenguaje popular. La lista puede ampliarse, y se amplió, hasta formar una larga lista alusiva: sindicatos obreros y logias; hermandades masculinas y femeninas y cofradías en general; pandillas, camarillas y grupos de amigos; grupos étnicos, profesionales, recreativos, políticos, religiosos, de parentesco y educativos, etcétera, etc., en una lista muy larga limitada sólo por la multiplicidad de grupos y palabras corrientes en la sociedad. Mas parece que listas como ésa no tienen ningún parecido notable con una clasificación teóricamente fundada.

Con esas listas descriptivas de grupos se cruzan numerosas y diferentes clasificaciones —muchas en forma de dicotomías— basadas sobre uno o más criterios. Tal como se mide el tiempo en la todavía breve historia de la sociología moderna, algunas de esas clasificaciones han llegado a ser venerables, muy respetadas y poco perfeccionadas durante dos generaciones o más.⁴² Mas por los indicios actuales, las clasificaciones de grupos y las que vinieron después están todas destinadas a ser precursoras de otras más exigentes y más viables teóricamente que aún tienen que ser establecidas. Hay cierto mérito en especificar la ignorancia como un prelude del ataque concertado contra problemas todavía no resueltos pero claramente importantes. Para algunos propósitos, resultó útil trabajar con clasificaciones actuales como la de grupos primarios y grupos secundarios, intra-grupos y extra-grupos, grupos antagónicos, grupos en conformidad, “grupos pequeños” (clasificados por el número de sus individuos en díadas, tríadas, etc.) y, probablemente, “grupos grandes”, asociaciones y comunidades. Pero es evidente que esto sólo constituye los comienzos de clasificaciones teóricamente derivadas que son adecuadas para llenar la necesidad de analizar el funcionamiento de las estructuras de grupo.

⁴² En su inventario de conceptos sociológicos de 1932, Earle E. Eubank pudo reunir treinta y nueve clasificaciones diferentes de grupos, unas basadas sobre la estructura, otras sobre la función, y otras más sobre la naturaleza de las relaciones sociales existentes. Y en vista de lo que yo describí como el reciente “redescubrimiento del grupo primario”, considérese lo que tuvo que decir Eubank acerca de la publicación en 1926 del libro de B. Warren Brown titulado *Social Groups*: “Este librito es una prueba tangible del hecho de que el grupo fue descubierto, o más exactamente re-descubierto, en años recientes. En su nuevo papel y con sus nuevas implicaciones se convierte no sólo en el concepto central de la categoría de forma socialitaria, sino en el concepto central de la Sociología en general. Revela que en un sentido nuevo, sentido mucho más importante que anteriormente, la Sociología se convirtió en ‘la ciencia del grupo’. Pero, ¿qué es este grupo, este ‘algo’ redescubierto que se está indicando como nuestra piedra angular sociológica?” Eubank, *The Concepts of Sociology* (Nueva York, D. C. Heath and Company, 1932), 132-168, y para la observación citada, 134. Con la experiencia, si no necesariamente con la sabiduría, adquirida mediante una reflexión tardía, sólo puede esperarse que el redescubrimiento más reciente resulte más productivo y de mayores consecuencias que el que saludó entusiastamente Eubank hace una generación.

El problema de hacer clasificaciones adecuadas de grupos existe hace ya mucho tiempo, desde luego, y llamó la atención de una larga línea de observadores sociológicos desde Aristóteles hasta nuestros días. Aunque esos numerosos intentos difieren en otros aspectos, los mejores de ellos coinciden en el requisito lógico fundamental de que una clasificación eficaz no debe ser mera y toscamente descriptiva de “tipos” observados, sino que se derivará de combinaciones de valores de determinadas propiedades de grupo.⁴³ El problema decisivo es, por supuesto, el de identificar las propiedades de grupo teóricamente estratégicas que sirven de manera para diferenciar el funcionamiento de cada tipo resultante de grupo del de los demás.⁴⁴ Un amplio intento de realizar precisamente esto fue expuesto por P. A. Sorokin⁴⁵ con

⁴³ Sorokin vio y enunció este requisito con claridad meridiana en su *Society, Culture and Personality*, 159-63, como lo hizo Parsons en su primordial nota sobre los conceptos de *Gemeinschaft y Gesellschaft*, pp. 686-94 de *The Structure of Social Action*. Calificó la nota de “primordial” porque, según todas las apariencias, este análisis de las relaciones concretas de señalado por Tonnies y Weber es la fuente de la clasificación que después hizo Parsons de “variables de normas”. Éstos no son más que dos de los muchos estudios sobre la materia que examinamos, como se indica en la nota siguiente.

⁴⁴ Entre las numerosas formulaciones del problema y los esfuerzos consiguientes para ponerlo en marcha, véanse “Some problems of group classification and measurement”, por George A. Lundberg, en *American Sociological Review*, 1940, 5, 40-55; “Constructive typology in social sciences”, estudio muy oportuno de Howard Becker en *American Sociological Review*, 1940, 5, 40-55; los numerosos trabajos de R. M. Stogdill, entre ellos en particular “The organization of working relationships: twenty sociometric indices”, en *Sociometry*, 1951, 14, 336-373, y “Leadership, membership and organization”, en *Psychological Bulletin*, 1950, 47, 1-14; y del mismo laboratorio de “estudios sobre liderato” de la Universidad del Estado de Ohio, *Situational Factors in Leadership*, por John K. Hemphill (Columbus, The Ohio State University, 1949), especialmente el capítulo 3 sobre “group description”; para una serie más de trabajos y una exposición metódica del problema, *The Language of Social Research*, dirigido por P. F. Lazarsfeld y M. Rosenberg, Sección IV; *Organization and the Individual*, por E. Wight Bakke (New Haven, Yale University Press, 1952); una concepción sistemática de escalas para medir las dimensiones de los grupos pueden encontrarse en *Sociological Studies in Scale Analysis*, importantes y cumulativas investigaciones de Maen tilda White Riley, John W. Riley, Jr., Jackson Toby y colaboradores (New Brunswick, Rutgers University Press, 1954); y “On the classification of groups”, por Edgar F. Borgatta y Leonard S. Cottrell, Jr., en *Sociometry and the Science of Man*, 1955, 18, 409-422, que empieza con el enunciado del problema en estudio: “Aun cuando se suponga que ciertas colectividades son grupos y otras no, y que hay una diferencia de clase, cuando se hace el intento de especificar las diferencias, nos encontramos estudiando variables por las cuales podrían ordenarse todas las colectividades, y de acuerdo con las cuales podrían clasificarse de diferentes maneras para distintas finalidades. Así, la cuestión deja de ser si un agregado es un grupo o no lo es, para dar lugar a otra concerniente al grado en que dicho agregado está caracterizado por un complejo específico de variables que se supone que son componentes de la ‘agrupación’. Esta formulación apunta hacia la necesidad de identificar las variables componentes críticas pertinentes en relación con las cuales toda agrupación de personas pueda ser estimada y, en cualquier momento dado, clasificada.”

⁴⁵ Sorokin, *op. cit.*, capítulo 9: “Classification of Organized Groups.” No resumimos aquí esta clasificación muy conocida; puede examinarse fácilmente con un ojo puesto sobre la medida en que las propiedades de grupo que entran en esa clasificación coinciden en parte, o son idénticas, con algunas de las registradas provisionalmente en las páginas siguientes.

una clasificación resultante que espera más uso sistemático en la investigación actual.

En contraste con el acuerdo sustancial entre los sociólogos de que las clasificaciones estratégicas de grupos deben llenar el requisito *lógico* de nacer de combinaciones de propiedades de grupo, hay un amplio desacuerdo acerca de la cuestión *sustantiva* de qué propiedades de grupo suministran la base para clasificaciones más instructivas. Puesto que el problema sustantivo está tan en boga, puede ser útil revisar brevemente una lista provisional de propiedades de grupo que se ha visto, tras la inspección y el análisis de escritos sociológicos⁴⁶ que tratan de grupos y organizaciones que constituyen propiedades teóricamente importantes de la estructura de grupo. Decir que la siguiente lista no es más que un borrador incompleto —o, para dar una definición más exacta, “el borrador de un borrador”—, es decir la verdad, pero en el curso aún no fijado del desenvolvimiento teórico, puede tener alguna utilidad, a pesar de todo.

Problema 4.2. Lista provisional de propiedades de grupo

1. *Claridad o vaguedad de las definiciones sociales de pertenencia a un grupo:* Los grupos difieren ampliamente en el grado de claridad con que puede definirse la pertenencia a ellos, y van desde algunos grupos informales con fronteras confusas que sólo pueden identificarse mediante investigación sistemática, hasta los que tienen procedimientos claros y formulizados de “admisión”. Esta propiedad probablemente se relaciona con otras propiedades de grupo, tales como los modos de control social. Si la pertenencia a un grupo no se define claramente, tal vez se acentuaría el problema de ejercer un control efectivo sobre los que se consideran sólo miembros nominales o periféricos del mismo; la orientación hacia los requisitos del papel de miembros sería incierta e indefinida. Debe advertirse que esto se enuncia como una propiedad del *grupo*, no como diferencias idiosincráticas de definiciones dadas por individuos particulares. El grupo puede tener criterios de admisión claramente definidos y fácilmente reconocidos, o pueden ser vagos y difíciles de identificar por individuos del grupo o por individuos de la sociedad circundante no pertenecientes a él.

2. *Grado de vinculación de los individuos con el grupo:* Esta propiedad se

⁴⁶ No intento citar los materiales sociológicos que proporcionaron los puntos de partida para esta lista de propiedades de grupo; pero debe decirse, sin embargo, que los escritos de Georg Simmel fueron, sin posible comparación, los más fructíferos para nuestro propósito. También quiero agradecer las útiles críticas y sugerencias de los estudiantes de mi seminario de graduados sobre Problemas Seleccionados de la Teoría de la Organización: Chaim Adler, Bernard Blishen, Richard Cloward, Peter M. G. Harris, Russell Heddendorf, James A. Jones, Walter B. Klink, William N. McPhee, William Nicholls, Simone Pare, Gene Peterson, Charlton R. Price, James Price, George S. Rosenberg, Robert Somers, Nechama Tec y Kenneth Weingarten. Estoy particularmente reconocido a Terence K. Hopkins, que fue mi ayudante durante todo el trabajo del año.

refiere al alcance y la intensidad en que los individuos del grupo están comprometidos con él. En un extremo, están los grupos que abarcan y regulan los sentimientos y la conducta de los individuos casi en toda su personalidad y sus papeles; estos grupos pueden definirse, con intención no denigrante, como “grupos totalitarios”. En el otro extremo, los grupos abarcan y regulan sólo un sector limitado de las personalidades y los papeles de los miembros; éstos se definen como “grupos segmentarios”.

Está concebido esto no como las actitudes y la identificación con el grupo que cada miembro individual tiene, sino como una propiedad del grupo: la medida en que el grado de vinculación con el grupo es prescrito *normativamente* y realizado *efectivamente*. Este concepto general fue, desde luego, utilizado con frecuencia en sociología: en una sociedad compleja, el individuo normalmente desempeña una gran variedad de papeles diferentes, cada uno de los cuales afecta sólo a una parte pequeña de su personalidad total; en sociedades menos diferenciadas, la afiliación al grupo tiende a afectar a una parte mucho mayor de la personalidad de cada individuo. Parece probable que cuanto mayor es el grado culturalmente definido de vinculación con el grupo, mayor es la probabilidad de que sirva como grupo de referencia respecto de valoraciones y conductas diversas.

3. *Duración real de la pertenencia al grupo:*

4. *Duración esperada de la pertenencia al grupo:* Aunque estas dos propiedades pueden variar en forma independiente, están relacionadas entre sí y pueden ser estudiadas al mismo tiempo. Se refieren, respectivamente, a la duración real de la afiliación al grupo y a la expectativa normada de duración posible. En algunos grupos y organizaciones, la afiliación tiene un plazo señalado de duración, tanto de hecho como en expectativa; las escuelas son uno de los muchos ejemplos. En otros, una o las dos de las afiliaciones tiene una duración que puede prolongarse indefinidamente. Por lo menos un estudio de la materia⁴⁷ halló que la *expectativa* de permanencia o transitoriedad relativa actúa independientemente de la duración real de la residencia en cuanto a afectar la conducta de los individuos de la comunidad. Es evidente que los grupos y las organizaciones difieren en la composición de su personal en los dos aspectos.

5. *Duración real del grupo:*

6. *Duración esperada del grupo:* Así como la afiliación individual difiere en esos aspectos, así también los grupos y las organizaciones son considerados como empresas en marcha. La “edad” real de un grupo es una propiedad que posiblemente afecte a otras propiedades del grupo: a su flexibilidad, a su prestigio relativo, a su sistema de controles normativos, etc.⁴⁸ Pero debe diferenciarse la duración verdadera de un grupo de las expectativas norma-

⁴⁷ *Patterns of Social Life*, *passim*, por Merton, West y Jahoda.

⁴⁸ El estudio más completo y más amplio de esta propiedad de la duración real de los grupos y las organizaciones lo hizo P. A. Sorokin. Véase su *Social and Cultural Dynamics*, IV, 85 ss., y el capítulo 34 de su *Society, Culture, and Personality*, que da una extensa bibliografía.

das relativas a la duración probable del grupo: si se trata de una asociación establecida "temporalmente" para satisfacer una necesidad que, una vez satisfecha, implica la liquidación del grupo,⁴⁹ o si fue establecida con la expectativa de duración ilimitada en el futuro. Las diferencias en la duración esperada probablemente afectarán a la selección de miembros, al tipo y grado de compromiso de éstos, a la estructura interna de la organización, a su poder y a otras propiedades que habremos de examinar.

7. *Tamaño absoluto de un grupo, o de las partes componentes de un grupo.* Esta propiedad se refiere al número de individuos que forman el grupo. Pero es evidente que esta cuestión aparentemente sencilla de contar el número de individuos implica supuestos y decisiones previos por parte del sociólogo, como puede verse por los análisis anteriores del concepto de pertenencia a un grupo. ¿Cuáles han de tomarse como criterios de afiliación: las proporciones objetivamente medidas de interacción social normadas de acuerdo con las expectativas de papeles de otros; autodefiniciones de los individuos como pertenecientes al grupo; la definición (por una gran proporción especificada) de otros que atribuyen la afiliación a los individuos? A veces el tamaño absoluto de un grupo se interpreta no como el número de *individuos* del grupo, sino como el número de *posiciones* que hay en su organización. En este último sentido, la conexión enunciada con frecuencia entre crecimiento en tamaño y crecimiento en complejidad de la estructura social se convierte, naturalmente, en una tautología.

Pero, como quiera que se mida, la propiedad del *tamaño absoluto* de un grupo, o de las partes integrantes de un grupo, debe ser explícitamente diferenciada de la propiedad de *tamaño relativo*.

8. *Tamaño relativo de un grupo, o de las partes integrantes de un grupo.*⁵⁰

⁴⁹ Para el estudio de un caso sociológico de adaptación de una asociación autodefinida de este modo en el caso de la Fundación Nacional para la Parálisis Infantil después del descubrimiento de la vacuna de Salk, véase *The Volunteer Way: A Study in the Sociology of Voluntary Associations*, por David Sills, Columbia University, Departamento de Sociología, tesis doctoral, 1956 (pendiente de publicación). Véase la observación correlativa de Chester I. Barnard: "Una organización debe disolverse si no realiza su propósito. Un número muy grande de organizaciones que tienen éxito nacen y después desaparecen por esta razón. De ahí que las organizaciones más duraderas requieran repetidamente la adopción de nuevas finalidades." *The Functions of the Executive*, 91.

⁵⁰ Los conceptos de tamaño absoluto y tamaño relativo fueron extraídos del siguiente pasaje de la *Sociología* de Simmel y se les ha dado un sentido algo diferente: "Las diferencias estructurales entre grupos, producidas por meras diferencias numéricas, se hacen aún más evidentes en los papeles que desempeñan ciertos miembros prominentes y eficaces. Es evidente que un número dado de tales miembros tiene diferente importancia en un grupo grande que en uno pequeño. Si el grupo cambia cuantitativamente, la eficacia de esos miembros también cambia. Pero debe advertirse que dicha eficacia se modifica *aun cuando el número de miembros destacados suba o baje en proporción exacta con el de todo el grupo*. El papel de un millonario que vive en una ciudad de diez mil personas de clase media, y la fisonomía general que aquella ciudad recibe por su presencia, son totalmente diferentes de la importancia que cincuenta millonarios, o, más bien, cada uno de ellos, tiene para una ciudad de 500 000 almas, a pesar de que la relación numérica entre el millonario y sus

Con frecuencia se ha perdido de vista esta propiedad aun cuando está implícitamente comprendida en el análisis sociológico de un grupo u organización social. Se refiere al número de personas del grupo (o de determinado estrato del grupo) *en relación* con el número de individuos de otros grupos en la misma esfera institucional (o, para fines especiales, en relación con grupos de otras esferas institucionales). Esto quiere decir que los grupos u organizaciones del mismo tamaño relativo funcionarán de manera diferente según su tamaño absoluto, y correlativamente, grupos del mismo tamaño absoluto funcionarán de manera diferente según su tamaño relativo respecto de otros grupos del mismo ambiente social. (Esto parece valer para grupos, asociaciones y comunidades.) Por ejemplo, comunidades que tienen la misma composición racial *relativa* —el 10% de negros y el resto de blancos, pongamos por caso— tendrán situaciones sociológicamente diferentes, según que el tamaño absoluto de la comunidad sea de ciento o de cien mil. Correlativamente, una comunidad de mil tendrá una estructura social con importantes diferencias, según esté rodeada de otras comunidades de igual tamaño absoluto o de comunidades de un tamaño mucho mayor o mucho menor.

Todo esto significa que los grupos y las organizaciones de un tamaño absoluto particular tendrán situaciones y funciones diferentes en una sociedad en que hay otros grupos y organizaciones análogas de tamaño señaladamente mayor o menor que cuando existen en una sociedad con grupos y organizaciones comparables del mismo tamaño. Por ejemplo, universidades del mismo tamaño en los Estados Unidos y en Inglaterra tendrán un tamaño relativo completamente diferente. Este concepto general se expresa, por supuesto, en ideas populares como la de "un pez grande en un estanque pequeño que parece pequeño en un estanque grande". Pero como suele ocurrir con estas frases que registran algún aspecto de la condición humana y de la realidad social, las implicaciones de las citadas frases no fueron captadas *metódicamente* en un análisis ulterior. Además, el lenguaje popular olvida en forma característica la consideración de que el mismo estanque puede ser relativamente pequeño o grande, según donde esté situado. Parece, de cualquier modo, que los conceptos de tamaño absoluto y tamaño relativo tienen relación directa con la teoría del grupo de referencia.

9. *Carácter abierto o cerrado de un grupo:* Esta propiedad fue estudiada con alguna extensión más arriba, en este capítulo; como puede recordarse, se refiere a los criterios para la afiliación al grupo, los cuales pueden tender a

conciudadanos, que es la única (a lo que parece) que determina aquella importancia, ha permanecido igual... El rasgo peculiar es que los números *absolutos* del grupo total y de sus elementos destacados determinan de manera tan notable las relaciones dentro del grupo, a pesar de que su razón numérica siga siendo la misma." *The Sociology of Georg Simmel*, 97-98, el primer subrayado es nuestro.

Puede advertirse que la fuerza sociológica de esta distinción entre números absolutos y proporciones relativas se acentúa en el análisis de la estructura social y la anomia y en el estudio de los influyentes. Véase la nota de la página 229 del capítulo VII y la nota 16 de la página 465 del capítulo XII.

hacer el grupo relativamente abierto y accesible o relativamente cerrado y restrictivo. Denota el grado de exclusivismo de la pertenencia al grupo. En todas las esferas institucionales hay grupos que desean mantener una afiliación relativamente limitada, mientras que otros quieren ampliarla todo lo posible. Esta propiedad probablemente se relaciona con otras propiedades del grupo: con su prestigio relativo, con su grado de "integridad", de autonomía, de desviación tolerada, y así sucesivamente. En vista de que ya fue estudiada con anterioridad, esto tal vez no necesita ser revisado de nuevo.

10. "*Integridad*": razón de los miembros reales a los miembros potenciales: Como vimos también con cierta extensión, la propiedad de integridad, aislada por Simmel, pero ignorada en gran parte por los sociólogos desde sus días, se refiere a la razón entre los individuos reales de un grupo u organización y sus miembros potenciales, es decir, a los que respondan a los criterios operantes para la afiliación. Sólo es necesario repetir que esta propiedad se relaciona diferentemente con otras propiedades del grupo. El prestigio relativo de un grupo en la comunidad, por ejemplo, puede ser afectado (aunque no por necesidad de una manera lineal) por la medida en que se acerque a la integridad, en cuanto diferente de su tamaño relativo o absoluto. Por ejemplo, la Asociación de Enfermeras Norteamericanas, con sus 178 000 asociadas en 1956, rebasa considerablemente a la Asociación Médica Norteamericana, que tiene unos 140 000 asociados. Sin embargo, la organización de médicos tiene la proporción más alta entre todas las asociaciones profesionales de los individuos admisibles para el ingreso que pertenecen realmente a la Asociación, con un 65% de todos los médicos con licencia para ejercer; la organización de enfermeras, no obstante su tamaño absoluto mayor, tiene un porcentaje claramente menor —el 41% aproximadamente de las de enfermeras profesionales empleadas— de "enfermeras organizadas". (Pero las dos organizaciones representan aproximaciones mucho mayores a la integridad que casi todas las otras asociaciones profesionales.) Completamente aparte de otras propiedades de grupo que favorecen las diferencias en prestigio y poder sociales de una asociación, es manifiesto que la A.M.A. (American Medical Association), con su alta proporción de admisibles en el seno de la organización, está en situación de alegar un prestigio mayor y de ejercer un poder mayor que la A.N.A. (American Nurses' Association), con su afiliación más numerosa. Sin embargo, las conexiones entre tamaño absoluto, grado de integridad, prestigio social y poder todavía están por descubrir. Al decir que la propiedad de integridad no tiene necesariamente una relación lineal con cosas tales como el prestigio y el poder, queremos tomar nota del tipo de organización que, con objeto de desarrollar y conservar la situación de *élite*, selecciona sólo un número fijo de afiliados de entre los individuos que satisfacen los criterios de admisibilidad a la afiliación.

11. *Grado de diferenciación social*: Esta propiedad se refiere al número de posiciones y de papeles funcionalmente percibidos dentro de la organización del grupo. Por lo menos desde los días de Spencer se ha observado que hay una tendencia clara a que el crecimiento en tamaño de un grupo vaya

a la par con su creciente diferenciación.⁵¹ No obstante, sucede en la práctica que organizaciones del mismo tamaño absoluto difieren considerablemente en la medida en que comprenden posiciones diferenciadas. Las organizaciones pueden asignar muchos miembros a cada una de las relativamente pocas posiciones, o multiplicar situaciones estructurales diferentes asignando pocos miembros a cada una.

Esta propiedad no se refiere sólo, por supuesto, a la diferenciación jerárquica de situaciones (que no es otra cosa que la forma especial llamada estratificación social). Pero la diferenciación social se identifica muchas veces con estratificación social, en parte, quizá, como resultado de la tendencia de las situaciones diferenciadas a ser valoradas de manera diferente (y en consecuencia jerarquizadas de manera distinta) por los individuos de la sociedad. Pero como nos hace recordar el concepto de la división del trabajo, puede haber mucha o poca diferenciación de situaciones en el mismo plano de estratificación: tareas diferenciadas en relación con su función, por ejemplo, pueden ser incluidas en la misma jerarquía.

12. *Forma y altura de la estratificación*: Esto se refiere al número de estratos y a la distancia social relativa entre los estratos. Como a estas propiedades de grupos y sociedades se les ha prestado ya mucha atención, no requieren un nuevo estudio en este momento.^{51a}

13. *Tipos y grados de cohesión social*: Desde los trabajos de Durkheim por lo menos se ha reconocido el grado de cohesión social como una propiedad de grupo que afecta a una gran variedad de conductas y de desempeño de papeles por los individuos de un grupo. Pueden distinguirse con provecho tres tipos de cohesión social en relación con la base de cohesión.⁵² Los tres tipos pueden asumir formas diferentes en todo el grupo o sociedad particular, pero esto no niega las diferencias entre ellos; los grupos y las sociedades difieren en la medida en que el grado de cohesión social que se encuentra en ellos dependa de una u otra de las siguientes bases:

- a) Cohesión social culturalmente inducida: resultante de normas y valores comunes interiorizados por los individuos del grupo;

⁵¹ Esta generalización empírica era, desde luego, fundamental para la teoría de la estructura social de Herbert Spencer. Véase la Parte II, "The Inductions of Sociology", de *The Principles of Sociology* (Nueva York y Londres, D. Appleton and Company, 1925), I, 447-600. Para un estudio empírico reciente de esa relación, véase "The effect of changing size upon the internal structure of organizations", por F. W. Terrien y D. L. Mills, en *American Sociological Review*, 1955, 20-11-14.

^{51a} Para un amplio estudio comparativo de este tema, véase *La estratificación social*, por Bernard Barber (México, Fondo de Cultura Económica, 1964).

⁵² Se han formulado otras tipologías más completas. Para una serie de trabajos pertinentes, véanse "Types of integration and their measurement", por W. S. Landecker, en *American Journal of Sociology*, 1951, 56, 332-40; "Integration and group structure: an area for research", del mismo, en *Social Forces*, 1951-52, 30, 394-400; "Institutions and social integration", del mismo, en *Papers of the Michigan Academy of Science, Arts and Letters*, 1954, 39, 477-93.

b) Cohesión social inducida por el contexto estructural: resultante, por ejemplo, de contrastes de intragrupos y extragrupos, de antagonismo con otros grupos, etc.⁵³

Queda por ver cómo se relacionan consecuentemente con otras propiedades del grupo las bases sobre las cuales se cohesionan los grupos.

14. *El potencial de fisión o de unidad de un grupo*: Esta complicada propiedad puede considerarse útilmente como una resultante del número 11 (grado de diferenciación social y del número 13) (grado de cohesión social). Se refiere a una variable distintiva de vida de grupo: unos grupos presentan una propensión a la subdivisión sucesiva y no planeada hasta el momento en que subgrupos nacientes se convierten en grupos autónomos; otros tienden a reincorporar los subgrupos nacientes a la organización general de suerte que sirvan para reforzar la estructura y las funciones de la organización.⁵⁴ Los partidos políticos, por ejemplo, parecen diferir mucho en este respecto: unos se dividen en numerosos "partidos lascas", otros conservan una unidad monolítica. Además, algunos grupos presentan una clara propensión a "colonizar", formando grupos dependientes a su propia imagen, algunos de los cuales se hacen después interdependientes del grupo padre.

⁵³ No sólo los científicos sociales, sino también los estadistas y los "hombres de negocios públicos" han advertido con frecuencia esta fuente de cohesión social. Para dos entre las infinitamente numerosas de estas observaciones, piénsese en el pasaje de Winston Churchill citado en el capítulo I de este libro (página 55), y el siguiente pasaje de la autobiografía de Thomas Jefferson: "Durante la Guerra de Independencia, mientras la presión de un enemigo exterior nos mantuvo unidos, y sus empresas nos tuvieron inevitablemente alertas, el espíritu del pueblo, excitado por el peligro, fue un suplemento para la Confederación y la apremió a actividades celosas, ya requeridas por aquel instrumento o no; pero, cuando la paz y la seguridad quedaron restauradas, y cada individuo se dedicó a una ocupación útil y provechosa, se prestó menos atención a los llamamientos del Congreso." *The Writings of Thomas Jefferson* (Washington, D. C., The Thomas Jefferson Memorial Association, 1903), I, 16.

Un análisis minucioso de esta uniformidad de relaciones inter-grupales lo ofrece Lewis A. Coser en *Las funciones del conflicto social*, capítulo v: "Los conflictos con grupos extraños y la estructura de grupo."

⁵⁴ Para un instructivo análisis del proceso de formación de subgrupos en relación con el grupo mayor que los comprende, véase "Elements in the progressive development of small groups", por George A. Theodorson, en *Social Forces*, 1953, 31, 311-320. Tómese también nota de la siguiente observación de Harriet Martineau en *The Positive Philosophy of Auguste Comte* (Londres, 1896), 228, que Theodorson adoptó muy apropiadamente como epígrafe para su trabajo: "El verdadero espíritu general de la dinámica social consiste en concebir cada uno de los estados sociales como resultado necesario del precedente y motor indispensable del siguiente, de acuerdo con el axioma de Leibnitz: 'El presente está preñado del futuro.' Desde este punto de vista, el objeto de la ciencia es descubrir las leyes que gobiernan esa continuidad y la suma de las cuales determina el curso del desenvolvimiento humano."

Las teorías actuales del proceso conjetural en los grupos constituye una versión probabilista más exigente de esta concepción central. Para un análisis de las relaciones sociales como procesos realizados de esa suerte, véase "Friendship as social process: a substantive and methodological analysis", por Lazarsfeld y Merton, en *Freedom and Control in Modern Society*, ed. por M. Berger, T. Abel y C. H. Page, 18-66, en especial la Parte Segunda.

15. *Extensión de la interacción social dentro del grupo*: Esta propiedad se refiere a la extensión esperada y a la extensión real de la interacción social entre los ocupantes de determinadas situaciones en el grupo. En unos grupos, la interacción social sustancial se limita a los que están en situaciones "adyacentes" en la jerarquía (iguales, e inferiores y superiores inmediatos), tal como esto se registra en el concepto de "pasar por canales". Otros grupos y organizaciones proporcionan ocasiones más normadas para la interacción entre individuos de jerarquía considerablemente diferente, como, por ejemplo, según el concepto de un grupo jerarquizado que, no obstante, consiste en una "compañía de iguales". Pero debe advertirse que, en realidad, el primer tipo de grupo con frecuencia tiene una mayor interacción social entre individuos claramente desiguales de lo que se indica estructuralmente (por ejemplo, medios informales de comunicarse sin pasar por canales), así como el segundo tipo con frecuencia tiene menos interacción entre desiguales de lo que indicarían las prescripciones normativas.

16. *Carácter de las relaciones sociales que predominan en el grupo*: Esta propiedad fue adoptada tradicionalmente como la más importante que distingue a diferentes tipos de grupos, como puede verse por clasificaciones consagradas como las de grupos primarios y secundarios, intragrupo y extragrupo, *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, grupo formal e informal, etc. También en conexión con esta propiedad formuló Parsons su famoso sistema de variables de normas según el cual las relaciones en la estructura de papeles de un sistema social pueden ser caracterizadas analíticamente: afectividad contra neutralidad afectiva, autoorientación contra orientación de la colectividad, universalismo contra particularismo, realización contra atribución, y especificidad contra difusión.⁵⁵ Combinaciones de valores de estas cinco variables sirven para caracterizar las relaciones sociales distintivamente concretas que predominan en un grupo.

17. *Grado de conformidad esperada a las normas del grupo: tolerancia para la conducta divergente y desviaciones institucionalizadas de las definiciones de las normas del grupo*. Esta propiedad se refiere a la cantidad de desviación en la conducta de los individuos del grupo que de ordinario admiten los demás del grupo. Unos grupos y organizaciones tienden a exigir un apego estricto a las normas, con un margen mínimo de desviaciones de ellas a la discreción de los miembros; esto es lo que con frecuencia se llama "burocracia" como término peyorativo. Otros permiten un ancho margen de desviación, como, por ejemplo, los grupos que se enorgullecen de dejar ancho campo a la individualidad y la creatividad. La imagen estereotipada de la burocracia prusiana se aproxima al primer tipo; algunas organizaciones dedicadas al saber y la investigación en las sociedades occidentales se aproximarían al segundo tipo. En la realidad concreta, desde luego, el primer tipo deja un mayor margen discrecional de lo que popularmente se supone, y el se-

⁵⁵ *The Social System*, de Parsons, 58-88.

gundo tipo menos. Sin embargo, no quiere esto decir que los grupos y las organizaciones no difieran en esta propiedad.

Las evasiones de las normas pueden hacerse funcionales para el grupo, y con frecuencia, como preludio a un cambio estructural en el grupo, se presenta una fase más o menos persistente en que las evasiones se norman institucionalmente. Esta norma es la que yo llamé "evasión institucionalizada de reglas institucionales".⁵⁶ Se trata de una complicada fase de cambio en la estructura social que requiere un estudio mucho más detallado del que es posible hacer aquí. Pero puede decirse que la norma de las evasiones institucionalizadas se produce cuando exigencias prácticas a que ha de hacer frente el grupo o la colectividad (o partes considerablemente grandes de ellas) exigen una conducta adaptativa que choca con normas, sentimientos y prácticas perdurables, o, de manera correlativa, cuando exigencias impuestas recientemente a la conducta chocan con las normas, los sentimientos y las prácticas hondamente arraigadas.⁵⁷ En el primer caso, las normas y los sentimientos se mantienen intactos durante algún tiempo, mientras que las desviaciones tácitamente admitidas son aceptadas poco a poco. En el segundo caso, las exigencias institucionales impuestas en tiempos recientes son evitadas de hecho mientras que las normas y los sentimientos que cambian lenta-

⁵⁶ Para diversidad de ejemplos de evasiones institucionalizadas en diferentes esferas institucionales, véanse *Industrial Relations and the Social Order*, por Wilbert E. Moore (Nueva York, The MacMillan Company, 1951, ed. revisada), 114; *The Academic Man*, por Logan Wilson (Nueva York, Oxford University Press, 1941), 218-19; *American Society*, por Robin Williams, 360-65; *Racial and Cultural Minorities*, por George Eaton Simpson y J. Milton Yinger, 658-660; "The marginal Catholic", por J. H. Fichter, en *Social Forces*, 1953, 32, 167-73; en 169.

⁵⁷ En vista de los acontecimientos que siguieron a la sentencia del Tribunal Supremo de 17 de mayo de 1954 declarando que la segregación racial en la enseñanza pública es anticonstitucional, puede ser pertinente citar las siguientes aplicaciones del concepto de evasiones institucionalizadas, hechas en 1948: "En un clima cultural desfavorable —y esto no excluye por necesidad las benignas regiones del Lejano Sur— el recurso inmediato probablemente tendrá que ser el de actuar mediante controles jurídicos y federales administrativos sobre la discriminación extrema, con pleno reconocimiento de que, con toda probabilidad, esas reglamentaciones serán sistemáticamente eludidas durante algún tiempo futuro. En esas regiones culturales podemos esperar la anulación de la ley como práctica común, quizás tan común como fue el caso en la nación en general respecto de la Enmienda Dieciocho, a veces con la connivencia de funcionarios públicos locales. La ancha brecha entre el nuevo derecho y las costumbres locales no producirá inmediatamente cambios importantes en las prácticas que prevalecen; los castigos simbólicos por transgresiones probablemente serán más frecuentes que el control efectivo. En el mejor caso, puede suponerse que se realizará un cambio importante y extremadamente lento. Pero cambios seculares en la economía pueden a su debido tiempo dar apoyo a la nueva estructura legal de control sobre la discriminación. A medida que el zapato económico apriete porque los mezquinos no movilizan plenamente los recursos de la mano de obra industrial ni amplíen sus mercados locales mediante salarios equitativos, quizás abandonen poco a poco algunas prácticas discriminatorias cuando se den cuenta de que no siempre son remuneradoras, ni aun para el discriminador." "Discrimination and the American creed", por R. K. Merton, en *Discrimination and National Welfare*, ed. por R. M. MacIver (Nueva York, Harper and Brothers, 1949), 99-126, en 101 y 120.

mente siguen gobernando la conducta real. Puede conjeturarse que una cantidad apreciable de desviación tolerada de las normas es necesaria funcionalmente para la estabilidad de estructuras sociales complejas.

18. *El sistema de controles normativos*: Esta propiedad se refiere a los procedimientos modelados de control normativo que regulan la conducta de los individuos del grupo. Los grupos y las organizaciones difieren en la medida en que ejercen el control mediante reglas expresamente formuladas (leyes); mediante expectativas de conducta formuladas de manera menos definida pero moldeadas de modo definido, que son reforzadas por los sentimientos y sirven de apoyo a la teoría moral; y mediante expectativas rutinizadas, con frecuencia habituales pero menos vigorosamente afectivas (costumbres populares tradicionales). En un extremo, las normas delimitadas y promulgadas de manera oficial las hacen cumplir agentes destinados a ese papel; en el otro, hacen cumplir normas las reacciones "espontáneas", pero socialmente normadas, de otros individuos del grupo, aun cuando no se les hayan asignado papeles específicos para este propósito. Aún queda por ver cómo se relaciona por lo regular el sistema de control normativo con las otras numerosas propiedades de grupos y organizaciones.

19. *Grado de visibilidad u observabilidad dentro del grupo*: Esta propiedad se refiere a la medida en que las normas y el desempeño de papeles dentro del grupo se ofrecen fácilmente a la observación de otros individuos (inferiores en situación, iguales y superiores en situación). Es una idea más amplia que la que los sociólogos norteamericanos definían como "visibilidad social", entendiendo por esto el grado en que la identidad de situación (especialmente de clase, casta, raza y étnica) de los individuos se percibe con facilidad. La propiedad de visibilidad u observabilidad, en este sentido más amplio, requiere un estudio mucho más amplio del que hasta ahora ha sido objeto; en parte, porque hay indicios de que entra tácitamente en muchos análisis de estructura de grupo y de conducta; en parte, porque sus numerosas implicaciones para el proceso y la estructura sociales sólo ahora empiezan a hacerse evidentes, mucho después de haber sido oblicua y brillantemente introducida por Simmel; y en parte, porque tiene una relación directa con uno de los principales problemas de la teoría de grupo de referencia (como veremos en detalle en una sección subsiguiente de este capítulo).

En forma típicamente ensayista, Simmel alude a esta propiedad en su exposición del carácter sociológico de las aristocracias: "Hay también un límite absoluto sobre el número más allá del cual no puede mantenerse ya la forma aristocrática del grupo. El momento en que desaparece está determinado en parte por circunstancias externas, en parte por circunstancias psicológicas. Si ha de ser eficaz en cuanto grupo, el grupo aristocrático tiene que ser 'visible u observable' ⁵⁸ para cada individuo particular de él. Cada elemento del grupo tiene también que conocer a todos los demás."

⁵⁸ La palabra original alemana es aquí *übersehbar*. Al traducir al inglés este pasaje, Kurt Wolff traduce esa palabra por *surveyable* [la cual, a su vez, puede traducirse en español

mente siguen gobernando la conducta real. Puede conjeturarse que una cantidad apreciable de desviación tolerada de las normas es necesaria funcionalmente para la estabilidad de estructuras sociales complejas.

18. *El sistema de controles normativos*: Esta propiedad se refiere a los procedimientos modelados de control normativo que regulan la conducta de los individuos del grupo. Los grupos y las organizaciones difieren en la medida en que ejercen el control mediante reglas expresamente formuladas (leyes); mediante expectativas de conducta formuladas de manera menos definida pero moldeadas de modo definido, que son reforzadas por los sentimientos y sirven de apoyo a la teoría moral; y mediante expectativas rutinizadas, con frecuencia habituales pero menos vigorosamente afectivas (costumbres populares tradicionales). En un extremo, las normas delimitadas y promulgadas de manera oficial las hacen cumplir agentes destinados a ese papel; en el otro, hacen cumplir normas las reacciones "espontáneas", pero socialmente normadas, de otros individuos del grupo, aun cuando no se les hayan asignado papeles específicos para este propósito. Aún queda por ver cómo se relaciona por lo regular el sistema de control normativo con las otras numerosas propiedades de grupos y organizaciones.

19. *Grado de visibilidad u observabilidad dentro del grupo*: Esta propiedad se refiere a la medida en que las normas y el desempeño de papeles dentro del grupo se ofrecen fácilmente a la observación de otros individuos (inferiores en situación, iguales y superiores en situación). Es una idea más amplia que la que los sociólogos norteamericanos definían como "visibilidad social", entendiéndolo por esto el grado en que la identidad de situación (especialmente de clase, casta, raza y étnica) de los individuos se percibe con facilidad. La propiedad de visibilidad u observabilidad, en este sentido más amplio, requiere un estudio mucho más amplio del que hasta ahora ha sido objeto; en parte, porque hay indicios de que entra *tácitamente* en muchos análisis de estructura de grupo y de conducta; en parte, porque sus numerosas implicaciones para el proceso y la estructura sociales sólo ahora empiezan a hacerse evidentes, mucho después de haber sido oblicua y brillantemente introducida por Simmel; y en parte, porque tiene una relación directa con uno de los principales problemas de la teoría de grupo de referencia (como veremos en detalle en una sección subsiguiente de este capítulo).

En forma típicamente ensayista, Simmel alude a esta propiedad en su exposición del carácter sociológico de las aristocracias: "Hay también un límite absoluto sobre el número más allá del cual no puede mantenerse ya la forma aristocrática del grupo. El momento en que desaparece está determinado en parte por circunstancias externas, en parte por circunstancias psicológicas. Si ha de ser eficaz en cuanto grupo, el grupo aristocrático tiene que ser 'visible u observable' ⁵⁸ para cada individuo particular de él. Cada elemento del grupo tiene también que conocer a todos los demás."

⁵⁸ La palabra original alemana es aquí *übersehbar*. Al traducir al inglés este pasaje, Kurt Wolff traduce esa palabra por *surveyable* [la cual, a su vez, puede traducirse en español

constante del grupo y producirá caprichosas e irregulares oscilaciones del control social.

Muchas investigaciones han versado últimamente sobre materias que bordean esta propiedad de los grupos. Esto se manifiesta en particular en la forma de estudios sobre los modos en que las redes de comunicaciones, establecidas mediante estructuras de grupo simplificadas experimentalmente, afectan las proporciones, la medida y el carácter de la corriente de información, con consecuencias concomitantes no sólo para la ejecución de tareas sino también para el control social. Quizás sea suficiente, en este breve estudio, citar sólo unos pocos de esos estudios y especialmente los de Alex Bavelas y sus colaboradores, que me parece que figuran entre las investigaciones recientes de más alcance sobre esta materia.⁵⁹

Otros estudios, concebidos en gran parte como de psicología social más bien que de estructura social, empezaron a explorar diferencias normadas de información sobre los sentimientos de miembros del grupo que predominan entre los líderes y entre los individuos de filas.⁶⁰ Tales estudios son indudablemente un prelude a una fase de la investigación social en que los dos tipos de estudios —estructurales y socio-psicológicos— se unifican. De este modo, la observabilidad del desempeño de papeles y de los sentimientos se relacionará con la estructura del grupo y la corriente de información, para el funcionamiento del control social.

Estudios sociológicos de campo que versan sobre uno u otro aspecto de la observabilidad en el sentido en que aquí la desarrollamos, incluyen el examen hecho por Blau del uso de medidas estadísticas que registran la cantidad y el carácter del desempeño de papeles en una burocracia con consecuencias simultáneas para el control social,⁶¹ y un análisis de la amistad considerada como proceso social que toma como variable importante las circunstancias que favorecen la fácil expresión de sentimientos entre parejas de amigos, o la constante supresión de esos sentimientos.⁶²

Como las investigaciones de ciencia social sobre la comunicación en rela-

⁵⁹ "Communication patterns in task-oriented groups", por Alex Bavelas, en *The Policy Sciences*, ed. por Daniel Lerner y Harold D. Lasswell (Stanford, Stanford University Press, 1915), 193-202, y las investigaciones posteriores procedentes del grupo de Bavelas; "Problem solving", George A. Miller, en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 327-36; *Information Theory in Psychology: Problems and Methods*, ed. por Henry Quastler (Glencoe, The Free Press, 1955); "The impact of certain communication nets upon organization and performance in task-oriented groups", por Harold Guetzkow y Herbert A. Simon, en *Management Science*, 1955, 1, 233-50.

⁶⁰ "The relative abilities of leaders and non-leaders to estimate opinions of their own groups", Kalma Chowdhry y T. M. Newcomb, en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 51-57. Este estudio y los relacionados con él serán examinados en el aspecto de sus implicaciones con mayor amplitud en una parte subsiguiente de este capítulo dedicada a estudiar la observabilidad con algún detalle.

⁶¹ *The Dynamics of Bureaucracy*, de Blau, en especial el capítulo III: "Statistical Records of Performance."

⁶² Lazarsfeld y Merton, *op. cit.*, en especial Parte II.

ción con la organización social han crecido tanto y aún están en proceso de unificación teórica, sólo exigen aquí una mera alusión. Pero el punto esencial a revisión es que una vez que la observabilidad es considerada una propiedad de los grupos, orienta la atención hacia los modos en que la estructura del grupo afecta a la entrada de información y a la producción (de reacciones) que inmediatamente opera para ejercer control social.

De manera muy parecida, como se ha indicado y como veremos en breve, la propiedad de la observabilidad está implícita por necesidad, si no tomada en cuenta expresamente, en la teoría del grupo de referencia, porque es evidente que la variabilidad en el conocimiento de las normas del grupo afecta el respeto en que puede ser tomado como sistema de referencia normativa. Pero esto puede estudiarse después más apropiadamente, cuando se haya terminado esta lista de propiedades de grupo.

20. *Estructura ecológica del grupo*: Esto se refiere ante todo a la variable ecológica única de la distribución espacial de los individuos de un grupo, ya que otras variables, comúnmente incluidas en la teoría de la ecología, se estudian en otro lugar. Es evidente que los grupos difieren en este respecto: los miembros pueden ser adyacentes en el espacio y muy concentrados o estar ampliamente separados y muy dispersos. Estudios recientes de esta propiedad muestran de manera uniforme que la medida de propinquidad espacial y funcional afecta a la formación de relaciones sociales, a los tipos de control social y al grado de vinculación de los individuos con el grupo.⁶³ Probablemente se relaciona también con la observabilidad del desempeño de papeles.

21. *Autonomía o dependencia del grupo*: Los grupos difieren en la medida en que se bastan a sí mismos o dependen de otros grupos o instituciones de la sociedad en general para la realización de sus funciones y la consecución de sus objetivos. Los grupos pueden seguir funcionando aunque no satisfagan por sí mismos uno o más de sus requisitos funcionales, mientras esos requisitos los llenen por ellos otros grupos de la sociedad. La apariencia de plena autonomía, sociológicamente considerada, muchas veces es engañosa. Por ejemplo, los *kibbutzim* de Israel no podrían, aparentemente, conservar su carácter en sustancia socialista si no fuese porque otras partes de la economía y la sociedad israelita llenan algunos de sus requisitos esenciales y si no fuese

⁶³ Como un conjunto de ejemplos de la conexión entre distancia espacial y formación de relaciones sociales en una comunidad local, véase "The social psychology of housing", por R. K. Merton, en *Current Trends in Social Psychology*, ed. por Wayne Dennis (Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 1948), 163-217, en especial en 203-09; *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing*, por Leon Festinger, Stanley Schachter y Kurt Back (Nueva York, Harper and Brothers, 1950), en especial el capítulo 3: "Neighborhood interaction in a homogeneous community", por Theodore Caplow y Robert Forman, en *American Sociological Review*, 1950, 15, 357-366; "The sociology of new towns", por H. J. Gans, en *Sociology and Social Research*, 1956, 40, 231-39. Los estudios sociológicos de las relaciones de la distribución espacial de personas con su conducta social y sus relaciones sociales son actualmente considerables; una codificación de los resultados de esas veintenas de estudios probablemente justificaría el esfuerzo.

por los recursos suministrados por los israelitas de afuera.⁶⁴ Este concepto de grados variables de autosuficiencia de un grupo o de una comunidad ha sido desarrollado con todo cuidado y estudiado empíricamente por los sociólogos rurales; parece que sería pertinente en otros sectores de la sociedad distintos del rural.

22. *Grado de estabilidad del grupo*: Esta propiedad se refiere a la capacidad de un grupo de resistir a la oposición desde afuera, de conservar su estructura y de cambiar en sucesión ordenada. No se refiere a la velocidad de la renovación del personal, que es otra propiedad, aunque probablemente relacionada con ella. Además, difiere de la cohesión social (núm. 13), que se relaciona con la estabilidad pero no es coextensiva con ella. Al referirme a esta propiedad como una "capacidad" y no como un grado empíricamente observado de estabilidad, trato de hacer explícita la consideración de que la estabilidad observada de un grupo es contingente en relación con el grado de tensión ambiental y no sólo por su propia estructura interna, como se indica en el estudio siguiente.

23. *Grado de estabilidad del contexto estructural del grupo*: Se refiere esto a la capacidad del ambiente social de un grupo particular para conservar su carácter. Probablemente tiene relaciones complicadas con la propiedad de la estabilidad del grupo. Por ejemplo: un ambiente social estable puede favorecer una estabilidad empírica mayor de los grupos que actúan dentro de él, al establecer éstos, cumulativamente relaciones acomodativas y adaptativas con el ambiente. Sin embargo, un ambiente muy estable puede crear situaciones de tensión para grupos que están en proceso de marcado cambio. Ésta es la especie de situación, concebida en relación con la estructura social y no con la cultura, que probablemente está captada en la idea del retraso cultural formulada por Ogburn.

24. *Modos de conservar la estabilidad del grupo y del contexto estructural*: Como observó Simmel con frecuencia, los grupos y sus contextos estructurales difieren en los procesos mediante los cuales conservan la estabilidad, ya mediante una *rigidez* relativa o mediante una *flexibilidad* relativa. Quiere esto decir que pueden conservar su carácter como grupos tanto estructural como funcionalmente cuando hacen frente a tensiones, o que pueden conservar su carácter funcional por cambios apropiados de estructura en respuesta a la tensión. Esta perdurable idea requiere ser aclarada, pero, aun en estos crudos términos parece que los grupos difieren de manera importante en el modo característico como se adaptan a tensiones internas y externas.

⁶⁴ *Institutional Change in the Israeli Collectives*, por Eva Rosenfeld, tesis doctoral en sociología, Columbia University, 1952; *Kibbutz: Venture in Utopia*, por Melford E. Spiro (Cambridge, Harvard University Press, 1956); *La estratificación social*, de Barber. Simmel observó que "las sociedades socialistas o semisocialistas sólo han sido posibles en grupos muy pequeños y siempre han fracasado en los grandes". *Sociology of Georg Simmel*, 87-8. Tras nueva reflexión resulta que esta generalización empírica es condicional para otras propiedades de grupo que Simmel trata asistemáticamente al hablar de ejemplos históricos específicos.

25. *Prestigio social relativo de los grupos*: Así como los individuos son ordenados en la sociedad por su prestigio y su acceso a las oportunidades de retribuciones culturalmente valoradas, así también los grupos. Los sociólogos dan por sabido que las situaciones profesionales son ordenadas valorativamente y que quienes las ocupan tienden a ser objeto de una ordenación correlativa. Pero nosotros somos algo más caprichosos en nuestras prácticas investigadoras cuando llegan a incorporar datos sistemáticos sobre la jerarquía relativa de los grupos y de las organizaciones.⁶⁵ Pero la observación cotidiana indica algunos de los muchos aspectos en que es importante el interés por el prestigio de un grupo: el proceso de la competencia, como Park y Burgess observaron hace una generación y como señalaron consecuentemente los evolucionistas, implica no sólo la posición relativa de los individuos sino también de los grupos, las organizaciones y las sociedades.

26. *Poder relativo de los grupos*: Esto se refiere a la variable capacidad del grupo para imponer sus decisiones; a) a sus miembros y b) a su ambiente social. Se supone aquí que el poder relativo de un grupo es una resultante de otras propiedades del grupo, pero el análisis de este complicado problema está aún en sus comienzos.⁶⁶

Es arbitrario, desde luego, terminar en este momento la lista de las propiedades de los grupos, porque probablemente hay otras tantas más, si no muchas más, que han sido ya esporádica o sistemáticamente estudiadas por los sociólogos. Pero esta lista no pretende agotar la materia; es, en el mejor caso, propedéutica. No es sino un corto paso hacia el objetivo teóricamente impuesto de producir un sistema conceptual para la caracterización de los grupos sociales. Es evidente que se necesita un sistema así si han de reunirse en forma de conocimiento unificado los múltiples hechos sobre grupos y estructura de grupos.

Puede sustentarse una opinión del todo contraria sobre esta lista provisional: no es que esté manifiestamente muy lejos de ser completa, sino que ya es demasiado larga. Porque, ¿cómo podemos hacer frente a la tarea implícita de caracterizar al mismo tiempo todos los grupos sometidos a examen en relación con todas las veintiséis propiedades? El hacerlo significaría que se encontrarían pocos grupos estructuralmente análogos en todos esos numerosos aspectos. En consecuencia, serán difíciles, si no imposibles de descubrir uniformidades de conducta enlazadas con la estructura de los grupos.

Todo esto no representa, desde luego, un nuevo problema, y seguramente

⁶⁵ Una de las aportaciones distintivas de los estudios de Warner es precisamente el comienzo sustancial del análisis de la jerarquía relativa de los grupos y las organizaciones; véase, por ejemplo, *The Social Life of a Modern Community*, por W. Lloyd Warner y P. S. Lunt (New Haven, Yale University Press, 1941).

⁶⁶ El trabajo en que actualmente se ocupa Robert S. Lynd promete proyectar luz sobre este problema. Véanse también *Community Power Structure*, por Floyd Hunter (Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953); "Absentee-owned corporations and community power structure", por Roland J. Pellegrin y Charles H. Coates, en *American Journal of Sociology*, 1956, 61, 413-19.

ningún problema que se limite a clasificaciones sociológicas. Es en cualquier disciplina un problema que hay que resolver de nuevo formulando una clasificación útil. Pero los métodos generales de llegar a una solución son bastante bien conocidos mediante una experiencia muy acumulativa. En primer lugar, la lista propuesta de propiedades puede dar vigor a diferentes clasificaciones, cada una con su uso distintivo. No se supone que deba hacerse una sola clasificación a base de gran número de propiedades diferentes. En segundo lugar, indudablemente resultará que unas propiedades pueden deducirse de otras y, por lo tanto, no necesitan ser estudiadas en forma independiente. Hemos indicado varias posibilidades de esas en la lista anterior. Finalmente, tal vez es lo cierto que algunas de esas (y otras) propiedades manifiestas de los grupos resulten "insignificantes", que no conduzcan al descubrimiento de un orden perceptible en los hechos. Pero la utilidad de una lista preliminar de esta especie consiste en que proporciona un punto de partida para "experimentar" con diversas clasificaciones, más bien que adoptar clasificaciones *ad hoc* formuladas para un propósito momentáneo.

Pero hay un gran obstáculo que debe ser superado para que puedan resultar útiles nuevas clasificaciones de grupos, y es la dificultad de establecer *medidas estandarizadas* de cada una de las propiedades bajo estudio. Hay una fase en el desarrollo de una disciplina en que se formulan de nuevo medidas e índices *ad hoc* en cada estudio, de suerte que, aunque las *palabras* que designan la propiedad son las mismas, el aspecto del fenómeno que realmente designan varía en forma sustancial. Mientras la "cohesión social", por ejemplo, sea "medida" de manera diferente por indicadores tan toscos como la aceptación de las normas del grupo, la "simpatía" recíproca entre individuos del grupo registrada por preferencias sociométricas, la sensación de "pertenecer al grupo", y así sucesivamente, es posible por lo menos que la misma palabra se emplee para denotar aspectos diferentes, aunque relacionados entre sí, del grupo. La uniformación de la nomenclatura y de las medidas es un problema al que tuvieron que hacer frente la mayor parte de las ciencias en un momento u otro en el curso de su desarrollo, y quizás no sea demasiado suponer que la sociología está llegando a la etapa en que se harán esfuerzos para resolver este problema, antes que seguir viviendo con él mediante una serie de incómodos y arbitrarios reajustes.

Pero, al subrayar lo que todavía no sabemos y lo que aún no hemos realizado, no olvidamos la considerable cantidad de conocimientos y de realizaciones que se han conseguido. En la última o las dos últimas generaciones se ha reunido un almacén de conocimientos sobre muchas, quizá sobre la mayor parte, de las propiedades reunidas en la lista precedente. Quizá es aun más oportuno señalar que hay una tendencia cada vez mayor entre los sociólogos a pensar en relación con los elementos y las propiedades de la estructura de grupo, y no contentarse con exposiciones puramente descriptivas de diferentes grupos. Si no hay motivo suficiente para un optimismo puro, aun lo hay menos para el amargo pesimismo.

Y ahora podemos poner fin a lo que puede parecer una larga digresión.

sobre las propiedades de los grupos, pero que es, en pura lógica, realmente supuesta por preguntas de aspecto tan inocente como las que plantean el problema 4 de la teoría actual del grupo de referencia:

...¿Cuándo se orientan los individuos hacia otros de su grupo ocupacional, o de sus grupos de simpatía, o de sus grupos religiosos? ¿Cómo podemos caracterizar la estructura de la situación social que lleva a una y no a otra de las diferentes afiliaciones de grupo que son tomadas como los contextos significativos?

Porque, como resulta claro ahora, esas preguntas suponen que el modo útil de clasificar los grupos es en relación con las actividades institucionales a que están dedicados: tales como el trabajo, la comunión en el juego o en el modo de ser, y la religiosidad. Pero, en el mejor caso, el supuesto es discutible. Realmente, en la ciencia sociológica como en el proceso del crecimiento, lo más sabio, si no ciertamente inevitable, suele ser aprender a andar antes de aprender a correr. Porque todavía durante algún tiempo en lo futuro, como lo fue durante mucho tiempo en el pasado, puede resultar prudente y conveniente seguirle el rastro a la elección de grupos de referencia entre los grupos a que se pertenece, concretamente definidos: de la familia y no de los iguales en edad, de grupos profesionales y no de grupos religiosos. La información adquirida de investigaciones realizadas en este plano de concreción indudablemente tendrá sus usos. Pero hay que reconocer de antemano que, desde el punto de vista de una teoría sistemática de la conducta relativa a grupo de referencia, esto sólo puede constituir una investigación interina, quizá un prelude indispensable, pero todavía sólo un prelude, al descubrimiento de uniformidades en la selección de tipos de grupos de referencia en condiciones determinadas.

Con esta estipulación, será útil proseguir la formulación de problemas implícitos en la dinámica de la selección de grupos de referencia entre los grupos a que se pertenece, juntamente con la revisión de estudios que versan sobre estos problemas. Tal como están ahora las cosas, ¿cuál es la situación de la teoría y de la realidad acerca de las circunstancias y los procesos que favorecen la elección de unos y no de otros grupos a que se pertenece como sistemas de referencia normativos y comparativos?

Problema 4.3. Variaciones en los grupos de referencia para diferentes valores y normas

Aunque esto se abrió camino lentamente hacia la teoría del grupo de referencia, se supuso durante mucho tiempo que adquieren relevancia grupos diferentes para diferentes esferas de conducta de los individuos. Esto sólo quiere decir que, tácita si no siempre explícitamente, los grupos de referencias funcionan como tales en conjunción con distintas clases de valoración y de conducta. Como hemos visto, al examinar la propiedad de grupo (núm. 2) del grado de vinculación con el grupo, algunos grupos adquieren

relevancia para una amplia diversión de conductas, y otros sólo para unas pocas.

Las insinuaciones a este efecto son numerosas en la ciencia social. Desde sus orígenes, por ejemplo, la sociometría supuso que ciertos individuos tienden a ser seleccionados como compañeros preferidos en la esfera del trabajo, y otros en la esfera del juego.⁶⁷ Del mismo modo, no puede suponerse tácitamente que los mismos grupos sirvan de manera uniforme como grupos de referencia para los mismos individuos en todos los aspectos de su conducta. Presentada en estos términos directos, esta declaración tiene todas las marcas de un lugar común pesadamente enunciado. Pero la práctica de aludir a grupos de referencia, sin relacionarlos inmediatamente con la forma particular de conducta o de valoración implícita, logra escapar a las implicaciones restrictivas de este lugar común. Además, ni el profano ni el sociólogo parecen saber mucho, hasta ahora, de las uniformidades en la selección de unos grupos y no de otros como sistemas de referencia en conexión con tipos específicos de conducta y de valoración. El que se sepa tan poco sugiere que la obvia suposición de sentido común según la cual el grupo funcional o sustantivamente pertinente se convierte siempre en el grupo de referencia, está lejos de ser cierta. No es cierto, por ejemplo, que la afiliación religiosa determine por sí sola qué grupo se adoptará como sistema normativo de referencia en materias religiosas ni qué sindicato gobernará en todo caso las perspectivas económicas de un individuo. La complejidad de la conducta relativa a grupo de referencias no parece estar cortada por este único y atractivo patrón.

Otros muchos observadores han subrayado el punto general de que los mismos individuos o grupos no se toman uniformemente como guías de la conducta y la valoración en esferas sociales diferentes. Durante algún tiempo se expresó esto en el lenguaje destinado a describir el funcionamiento del liderato. Piénsese, como ejemplo, en la observación de Saul Alinsky según la cual "un individuo busca como líder a una persona particular, una persona en cuyo juicio tiene confianza, en materias políticas; pero cuando tiene ante sí el problema de las finanzas se dirigirá a uno de sus compañeros en su sociedad fraternal. Y así sucesivamente. Puede tener en su órbita de actividades cinco o seis individuos a quienes se dirigirá sobre materias diferentes. Es notorio, pues, que rara vez tropieza uno con el que podría definirse como líder completo, un individuo que tiene un séquito de 40 a 50 personas en cada esfera de actividad..."⁶⁸ Como esto está descrito simplemente como una impresión recibida en su observación de campo, S. Alinsky expresa su confianza en que una investigación más sistemática descubrirá que es exacta.

⁶⁷ Esta consideración básica y obvia una vez mencionada, pero fácilmente olvidada de otra manera, entró en la técnica del análisis sociométrico cuando éste fue presentado por primera vez por J. L. Moreno en su influyente obra *Who Shall Survive?* (Washington, D.C., Monografías sobre Enfermedades Nerviosas y Mentales, Núm. 58 de la Serie, 1934).

⁶⁸ *Reveille for Radicals*, Saul D. Alinsky (Chicago, University of Chicago Press, 1946), 90.

Esa investigación, expuesta en el capítulo siguiente de este libro, dedicado a estudiar el que yo creo que se designa más adecuadamente como "el influyente" que como el líder, encuentra que:

...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) (páginas 467-468).

Pero, como indica este estudio, los sociólogos están dispuestos ahora a ir más allá de la generalización empírica de que relativamente pocos influyentes ejercen influencia diversificada en diferentes esferas de actividad, y relativamente muchos limitan su influencia a una sola esfera. Es evidente que los pasos siguientes de la investigación deben identificar las circunstancias en que aparece uno u otro de esos tipos de influencia.

El estudio más comprensivo de este problema general de la influencia unitaria o diversa se encuentra en el libro de Katz y Lazarsfeld.⁶⁹ Aquí, también, el tipo empíricamente predominante de influencia se dice que es el limitado a una sola zona de normas y de actividad: "El hecho de que una mujer sea líder en una zona no ofrece ninguna probabilidad de que lo sea también en otra."

Este problema es uno entre varios que ofrecen ocasión para unificar⁷⁰ en una teoría de alcance intermedio los resultados y las hipótesis relativas a influyentes y líderes de la opinión, y los concernientes a la conducta relativa a grupo de referencia. Porque se hace evidente que el primer conjunto de investigaciones trata, en realidad, de los fenómenos de los grupos de referencia y de los individuos de referencia, examinados desde la perspectiva de *los que proporcionan esos sistemas de valoración normativa y comparativa*. En esos estudios se enfoca la atención sobre los tipos de individuos y de grupos que llegan a funcionar como fuentes únicas o múltiples de orientación para otros, con una atención sólo secundaria para el análisis detallado del estado de aquellos para quienes son influyentes esos individuos y grupos. El segundo conjunto de estudios, por el contrario, se centra sobre los individuos que

⁶⁹ *Personal Influence*, por Elihu Katz y Paul F. Lazarsfeld, Parte Segunda, y en particular el capítulo xv, que resume los resultados del estudio.

⁷⁰ Éste es uno de los numerosos casos en que es posible descubrir la unificación de diferentes teorías, y este proceso de teorización se describe brevemente en la Introducción de este libro y hacia el final del capítulo II. Esta posible unificación fue señalada por S. N. Eisenstadt en "Studies in reference group behavior", en *Human Relations*, 1954, 7, 191-216, en 204-206. Cita acertadamente como afín el estudio de Morris Janowitz titulado *The Community Press in an Urban Setting* (Glencoe, The Free Press, 1952).

adoptan uno u otro grupo o individuo como fuentes de guía y orientación, y sólo secundariamente se interesa en el análisis detallado de los individuos y los grupos que ejercen esta influencia. Pero como "la conducta relativa a grupo de referencia" implica relaciones sociales que son, desde luego, bilaterales, resulta claro que los pasos siguientes en la investigación de este campo de la conducta requerirán análisis simultáneos tanto de los individuos que adoptan diferentes grupos de referencia como de los grupos que suministran los sistemas de referencia. Puede aventurarse que, hasta ahora, la independencia relativa de las dos líneas de investigación fue realmente ventajosa para el progreso de la teoría de la influencia social, porque los muchos puntos de convergencia que ahora son perceptibles aumentan nuestra confianza en la validez de ambas líneas de investigación, basándose en que los errores idénticos independientes son menos probables que las verdades idénticas independientes. Pero sea de esto lo que fuere, los estudios con frecuencia independientes sobre la influencia social, y sobre la conducta relativa a grupo de referencia, enfocados sobre los que son influidos, evidentemente necesitan ser teóricamente unificados en conceptos sociológicos capaces de tratar unos y otros simultáneamente.

Sobre este fondo bastante ampliado, el valor de diferentes estudios recientes sobre la selección de unos y no de otros grupos de pertenencia como grupos de referencia toma mayor importancia sociológica. Esos estudios son reconocidamente meros comienzos, pero quizá muy sintomáticos de desarrollos inminentes por esa misma razón. El estudio de Ralph Turner, por ejemplo, empieza con la premisa, afín a la segunda de nuestra lista de propiedades de grupo, según la cual "la literatura del grupo de referencia no siempre subrayó la medida en que los grupos son *segmentariamente* y no totalmente relevantes para los valores de un individuo".⁷¹ Tras esto pasa Turner a enmendar el defecto investigando los diferentes grupos de pertenencia seleccionados como sistemas de referencia para diferentes tipos de valores: valores centrados sobre el éxito profesional, determinados tipos de valores éticos y morales, y valores relacionados con lo que Turner describe como "riqueza de vida". No intento resumir aquí sus resultados: ellos son, como dice Turner, sugestivos más bien que apremiantes. Lo esencial es que aparecen diferentes normas de selección, con tipos de valores relacionados con tipos de grupos de referencia. Por ejemplo, las afiliaciones de grupo que son materia de logro personal más que de atribución social, tienden a ser relevantes más frecuentemente para la aceptación de valores por la clase particular de "individuos orientados hacia el futuro" que constituyen la muestra de Turner. Además, los valores y las normas aun de los grupos en que aspiran a ingresar los individuos no son aceptados de manera uniforme. Si este último hallazgo parece al principio una perogrullada, tras nueva reflexión puede advertirse que se trata de una de esas perogrulladas que es mejor examinar cuidadosamente y

⁷¹ "Reference groups of future-oriented men", por Ralph H. Turner, en *Social Forces*, 1955, 34, 130-36, en 131.

no desecharlas como evidentes por sí mismas. Porque orienta la atención hacia las circunstancias que favorecen la *resistencia* a las normas y los valores de un grupo potencial de referencia, y no trata restrictivamente sólo las que favorecen la adopción de dichas normas y valores, orientación general que Salomón Asch⁷² trató valientemente de restablecer en su propio e importante lugar en frente de la tendencia predominante en las ciencias sociales y psicológicas a tener en cuenta primordialmente la influencia coercitiva o restrictiva del grupo. Esto sólo es indicar que el estudio de la "autonomía individual" y de la coerción social son las caras opuestas del mismo cuño teórico, y no, como aún se supone a veces inadvertidamente, el estudio del "individuo" contra "el grupo".

Parece que el tomar en consideración "grupos de referencia diferentes para normas y valores diferentes" está subiendo al nivel de atención sociológica estudiado. El mismo número de la revista en que Turner publica su estudio, por ejemplo, incluye un trabajo colateral, pero independiente, de Rosen, que tiene el mismo objetivo central. Por lo demás, el aludido trabajo expone lo que es obvio, pero toma la perogrullada en serio y procura desarrollarla más: "Los otros importantes no son necesariamente referentes para todas las zonas de la conducta individual."⁷³ Y además, en vez de hacer un resumen de resultados, sólo seleccionó el que parece tener importancia para la continuidad de la investigación. Rosen registra los resultados aparentemente anómalos de que los individuos de su muestra, que en realidad son muy "tradicionalistas" en sus actitudes y su conducta religiosas, *no* son, como podía suponerse sobre la base del sentido común listo y a la mano, los más aptos para sentir que viven de acuerdo con normas tradicionales. La aplicación de la teoría del grupo de referencia aclara la aparente paradoja. Pues los que son más "tradicionalistas" u "ortodoxos" en su conducta religiosa tienden a ser aquellos cuyos padres tienen normas particularmente exigentes de ortodoxia religiosa, y es en el ambiente de esas normas más exigentes donde los individuos estiman en más frecuencia que se quedan cortos en su conducta. Este resultado puede ser fácilmente unificado con los conceptos consagrados de que la autoestimación depende de normas de juicio diferentes y derivadas del grupo. Tiene el mérito de recordarnos lo que es generalmente sabido pero sólo de vez en cuando admitido: la sensación que tiene el individuo de estar "acorde consigo mismo" no es muchas veces sino el resultado de estar "de acuerdo" con las normas de un grupo al cual está afectivamente adherido.

⁷² Entre sus importantes estudios sobre esta materia, véanse los siguientes: "Studies in the principles of judgments and attitudes: I. Two basic principles of judgment", por S. E. Asch, H. Block y M. Hertzman, en *Journal of Psychology*, 1938, 5, 219-51; "Studies in the principles of judgment and attitudes: II. Determination of judgments by group and ego standards", por S. E. Asch, en *Journal of Social Psychology*, 1940, 12, 433-65. Para una amplia exposición de las consideraciones teóricas implícitas en esos y otros estudios posteriores, véase *Social Psychology*, por S. E. Asch (Nueva York, Prentice-Hall, Inc., 1952).

⁷³ "The reference group approach to the parental factor in attitude and behavior formation", por Bernard C. Rosen, en *Social Forces*, 1955, 34, 137-44.

La sensación de autonomía personal no significa *por necesidad* el rechazo de coacciones normativas ejercidas por todos los grupos.

Un tercero y sugestivo trabajo, de Eisenstadt,⁷⁴ está más comprensivamente orientado hacia el problema de la selección de grupos de referencia diferentes tal como es afectada por el carácter de los valores y las normas comprendidos en esta situación. Por limitada que sea la exactitud de sus datos, el análisis que hace Eisenstadt del problema representa un claro paso hacia adelante. Empieza por distinguir tipos de normas sociales, y reconoce plenamente que la clasificación deja ancho espacio para ser mejorada. Los cinco tipos de normas que distingue —el no mencionarlos aquí quizá tenga el mérito no poco considerable de dirigir al lector hacia el trabajo originario— son agrupados después en dos tipos principales: 1) las normas que explícitamente relacionan los "últimos valores" del grupo con la conducta de papel apropiada en redes particulares de interacción social; y 2) las normas que sirven para estimar la importancia relativa de diferentes papeles o esferas de conducta, sirviendo así para mitigar conflictos potenciales entre definiciones incongruentes de papeles.

Así como vimos en el curso del alistamiento de las propiedades de grupo que aquello era un preludio para la clasificación de grupos, así esta clasificación de normas es preliminar a la definición de problemas teóricos. Entre esos problemas, el fundamental concierne a las circunstancias en que es evocado y mantenido como mecanismo de control social uno u otro de los tipos generales de normas de referencia. El primer tipo, concluye Eisenstadt provisionalmente, que sirve para reafirmar los valores perdurables subyacentes en una situación particular de interacción social, tiende a ser evocado en la situación en que, por una u otra razón, son perturbadas de manera importante las rutinas sociales del grupo. Con suave y adecuada paráfrasis puede enunciarse esa conclusión del modo siguiente: una orientación de referencia hacia este penetrante tipo de norma, que relaciona valores últimos con situaciones específicas de interacción social, sirve como mecanismo de control social, en circunstancias de desorganización inminente o real, *dentro* de los sub-sistemas de una sociedad, y no en circunstancias de conflicto potencial *entre* sistemas diferentes (Eisenstadt, 202). El segundo tipo de normas tiende a entrar en juego cuando definiciones diferentes y antagónicas de la situación social hechas por grupos diferentes presentan al individuo en condiciones de elegir por fuerza entre papeles antagónicos.⁷⁵

⁷⁴ "Studies in reference group behavior: I. Reference norms and the social structure", por S. N. Eisenstadt, en *Human Relations*, 1954, 7, 191-216.

⁷⁵ En relación con este problema la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia se elabora con la teoría semejante de los papeles sociales y del conflicto entre papeles. La estructura social, los valores culturales y las presiones de la situación actúan entre sí para producir una elección entre papeles diferentes y a veces antagónicos, de acuerdo con normas que sólo ahora empiezan a ser conocidas y esto únicamente en sus meros contornos. Véase, por el ejemplo, el trabajo de Samuel Stouffer titulado "An analysis of conflicting social norms", en *American Sociological Review*, 1949, 14, 707-17, y los trabajos posteriores de

Tengo que admitir que esos conceptos me parecen importantes por su afinidad teórica, que Eisenstadt observa, con algunos de los conceptos expuestos en el capítulo anterior de este libro. Pero aparte de esas consideraciones ajenas, tienen el claro mérito de enfocar la atención, en el desarrollo de una teoría *sociológica* de la conducta relativa a grupo de referencia, sobre las *circunstancias institucionales y estructurales* que favorecen una u otra selección de grupos de referencia, y que, además, sirven una u otra función social para el grupo.⁷⁶ Y aunque sus autores confiesan que los estudios de la clase de los reseñados brevemente aquí sólo son preliminares, representan un comienzo hacia la solución del problema de por qué se seleccionan unos grupos y no otros para afiliarse a ellos en relación con diferentes tipos de valoración, comparación y formación de actitudes.

Problema 4.4. Selección de grupos de referencia entre categorías de situación o subgrupos que implican una interacción prolongada

...[cuál es] la importancia comparativa de categorías generales de situación y de los subgrupos íntimos de que uno forma parte... Por ejemplo, las expectativas de los obreros concernientes a sus perspectivas personales de trabajo se forman sobre el trabajo presente suyo y el de sus compañeros que lo tienen, más que por las elevadas proporciones de desempleo que prevalecen en el trabajo en general?

Este caso de *The American Soldier* señala, pues, la necesidad de realizar investigaciones cumulativas sobre la *eficacia relativa de los sistemas de referencia suministrados por compañeros y por categorías generales de situación*. Sugiere las cosas más importantes de observar que deben incorporarse a los estudios proyectados, de manera que este problema... pueda prestarse a la investigación aquí y ahora, no en un futuro remoto. Los estudios en proyecto fácilmente podrían comprender renglones de

Stouffer y Jackson Toby derivados de él. Véase también el análisis de la selección de papel en una situación de agudas presiones sociales hecho por Lewis M. Killian y titulado "The significance of multiple-group membership in disaster", en *American Journal of Sociology*, 1952, 67, 309-14.

⁷⁶ Se alude aquí a los enunciados de problemas de la especie siguiente que fueron expuestos en el capítulo anterior: "El problema teórico y de investigación en este punto es determinar [es decir, averiguar] cómo la *estructura de la posición social* hace que ciertas analogías de posición se conviertan en base de dichas comparaciones y que otras analogías de posición sean desdeñadas por "irrelevantes" (página 247, n. 15). Además: el problema es identificar "sistemas de referencia usados en común por una proporción de individuos de una categoría social suficientemente grande para dar origen a definiciones de la situación características de aquella categoría. Y esos sistemas de referencia son comunes porque están normados por la estructura social" (página 248). Y también: "...son las definiciones institucionales de la estructura social las que pueden atraer la atención de los individuos de un grupo o de los ocupantes de una posición social sobre ciertos grupos *comunes* de referencia... Además de esos grupos comunes de referencia... muy bien puede [haber]... toda clase de grupos de referencia idiosincráticos, los cuales... varían al azar..." (página 250). A la especificación y desarrollo de esta orientación sociológica hacia los grupos de referencia está consagrado Eisenstadt. Quizás no es mucho decir que, en el campo de la teoría del grupo de referencia, es la continuidad, y no la discontinuidad súbita, la que se está convirtiendo en norma predominante de desarrollo.

datos sobre las normas o sobre la situación que prevalece en la situación dada en general. El análisis subsiguiente podría hacerse, entonces, sobre una comparación sistemática de individuos en la *misma situación*, pero con *compañeros* inmediatos que se han opuesto claramente a las normas o que están en situaciones contrapuestas (página 247).

Lo que se expresaba en ese párrafo como una esperanza de investigaciones enfocadas sobre el problema se convirtió después en realidad, sobre todo en las investigaciones que constituyen el "estudio de Elmira" sobre la conducta en la votación. Así, en una parte del estudio de Elmira dedicada a los detalles de la conducta relativa a grupos de referencia,⁷⁷ se advierte que los datos registrados en este pasaje son precisamente los "proporcionados en el estudio de la votación y, siempre que es posible, es este tipo de análisis" el que se usa. Esta monografía comprende un fondo importante de resultados relevantes, que yo no intento, una vez más, resumir detalladamente. Un ejemplo puede servir para indicar el tenor general de los resultados. Se averigua que los compañeros inmediatos (co-trabajadores o colaboradores) de una organización formal (un sindicato) evidentemente forman la percepción individual de la complejidad política de la organización total. Es mucho más probable que aquellos individuos cuyos compañeros son republicanos perciban que su sindicato vota predominantemente como republicano que los individuos cuyos compañeros son demócratas. Sin embargo, parece, por los datos disponibles, que el sindicato *en conjunto* sirvió como grupo de referencia política para algunos de sus afiliados, mientras que para otros compañeros inmediatos del sindicato sirvió a la función de referencia. Este resultado lleva al problema subsiguiente de identificar las circunstancias que favorecen uno u otro tipo de selección de grupo de referencia.

El libro fundamental que expone el estudio de Elmira⁷⁸ se orienta hacia este problema general, como puede verse por los siguientes párrafos, tan compactos que la paráfrasis no sería más que una paráfrasis

...y los inevitables desacuerdos entre el pequeño haz de compañeros personales con quien el votante actúa y la comunidad mayor en que vive? Se acostumbra decir que lo que le importa al votante es el ambiente social *próximo* a él; y así es. Cuando

⁷⁷ *Reference Group Theory and Voting Behavior*, por Norman Kaplan, citado anteriormente, 79 y, para el ejemplo, 156 ss.

⁷⁸ *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*, por Bernard R. Berelson, Paul F. Lazarsfeld y William N. McPhee (Chicago, The University of Chicago Press, 1954), 98-101, y *passim*. Me tomé la libertad de subrayar las frases que parecen tener una importancia teórica más general, así como incluí deliberadamente el vulgar pero informativo paralelo entre la huella de la raza y un proceso social recientemente advertido en la comunidad local. Es seguro que la baja situación social de la analogía no lo hará tabú entre los sociólogos, por lo menos no a la luz histórica de, pongamos por caso, los orígenes de la teoría de las probabilidades en las casas de juego, al atraer los problemas del jugador de dados sucesivamente la atención de Imola, Pacioli, Candan, Tartaglia, Pascal, Fermat y Jacques Bernouilli. Si podemos comparar cosas grandes con cosas pequeñas, se mantiene la fuerza de la analogía.

el grupo primario de amigos o de co-trabajadores está unido en opinión política, el voto del elector es firme. Cuando los grupos primarios demócratas son "sólidos", el voto del partido no es mucho más bajo que el de los grupos republicanos "sólidos" (es decir, cada lado pierde sólo un 12 o un 15% en desviaciones). La fuerte mayoría de la comunidad para los republicanos surte poco efecto porque tiene poco acceso a individuos que están dentro de grupos demócratas homogéneos.

Pero cuando el ambiente primario está internamente *dividido* puede percibirse el efecto de la comunidad lejana. Entonces los republicanos tienen una alta proporción de los votos. Si los amigos y los co-trabajadores están divididos dos a uno republicanos, la votación es republicana en sus tres cuartas partes aproximadamente; pero si están dos a uno demócratas, la votación es demócrata sólo en la mitad aproximadamente. Es como si la votación media en grupos primarios *mixtos* se alejase algo hacia el lado republicano. *Los efectos de la comunidad mayor son, pues, más evidentes entre votantes con grupos primarios discordantes o en des acuerdo. Cuando los compañeros íntimos del votante no le proporcionan una dirección política única y clara —cuando, por el contrario, ofrecen dos posibilidades— las asociaciones más amplias de la comunidad en torno refuerzan una posición por encima de la otra.*

Puede observarse el mismo efecto dentro de cada posición socioeconómica y de cada categoría religiosa. Con el apoyo de amigos del partido de "derechas" (partido tradicional del estrato), cada uno de los subgrupos es el 90% "sólido" en el voto. Pero, en casi todos los casos intermedios, la categoría de inclinación republicana con un grupo mixto de amigos obtiene una votación mayor para su partido que su equivalente demócrata. Los protestantes que tienen un amigo demócrata (de cada tres) "pierden" sólo el 15% de su votación en favor de los demócratas, pero los católicos que tienen un amigo republicano "pierden" el 36% de la suya (véase Cuadro XLV [consejo que se recomienda aquí mucho a los que experimentan deleite intelectual con un análisis sociológico creador de materiales empíricos]).

En general, pues, los republicanos obtienen más que su parte aleatoria de la adaptación a un ambiente antagónico, a causa de que la penetrante atmósfera republicana de Elmira tiende a perpetuarse. La mayoría en torno obtiene el beneficio de la actuación de presiones encontradas. Puede llamarse a esto el efecto de "rotura", tomando una palabra de los círculos de las carreras de caballos. En el sistema de apuestas mutuas los individuos apuestan unos contra otros y se influyen recíprocamente. Pero, cuando se expone el resultado en cantidades redondas, los centavos restantes que se dejan —la rotura— van a la pista o al Estado que está en el fondo. En nuestro caso la rotura en el ajuste de un grupo pequeño va a la comunidad republicana. En cualquier momento la rotura puede ser trivial, como lo es en la pista; pero en determinado momento es considerable. Por ejemplo, la fuerte votación republicana de individuos viejos en Elmira puede ser resultado del desgaste del toma y daca de los grupos primarios. Al avanzar en edad, en la comunidad republicana se cobra constantemente un tributo a los antiguos demócratas.

Resultados así confirman algunos de los supuestos de hecho contenidos en el concepto, consagrado de antiguo, del pluralismo, según el cual las asociaciones pueden (y en la teoría política del pluralismo, debieran) *mediar* entre los individuos y la sociedad en general y la política.⁷⁹ Analíticamente, éste

⁷⁹ Para instructivos análisis sociológicos del pluralismo, no sólo como teoría política sino también como concepción de la estructura social, véanse *The Quest for Community*, por

es un concepto sólido de la estructura social, pero sólo como una primera aproximación. Para empezar, el concepto no tiene por qué limitarse, como tradicionalmente lo está en los escritos de los pluralistas, a la lucha por el poder entre asociaciones organizadas en lo particular y el Estado. No es sólo el ejercicio formal y consciente del poder lo que resulta, pues, afectado por la estructura social, sino toda la esfera de la influencia social, incluso la informal e inconsciente.

En segundo lugar, y el profundo estudio de Nisbet vuelve evidente, no son "individuos", concebidos tácitamente como "un montón de arena de partículas desconectadas de humanidad", los protegidos en sus libertades por las asociaciones situadas entre ellos y el Estado soberano, sino "personas", diferentemente engranadas en grupos primarios, tales como la familia, los compañeros y los grupos locales. Esa ficción del individuo verdaderamente aislado, tan poderosamente concebido en el famoso capítulo XIII del *Leviatán* de Hobbes, y que después fue muy bien acogido en los supuestos de los pluralistas liberales, es una invención que la sociología actual ha exhibido como falsa y superflua.

En tercer lugar, como se ve ahora, aun los grupos primarios en que las personas están engranadas en alguna medida, no ejercen efectos uniformes sobre las orientaciones de sus miembros. De vez en cuando, los valores de los grupos que suministran el ambiente social de los individuos no todos (ni la mayor parte) son de una pieza, y en tales casos, los efectos potenciales de los grupos se neutralizan. Además, cuando en los grupos primarios predominan orientaciones antagónicas de valores y son pronunciadas las orientaciones modales del ambiente social en general, el papel mediador del grupo primario disminuye o hasta se hace desdéniable, y la influencia de la sociedad mayor se hace más cohesiva. Ésta es, por lo menos, la dirección que pueden tomar apropiadamente las inferencias conjeturales de esta serie de resultados del estudio de Elmira.

Otro tipo de implicación de esos resultados se relaciona con el lugar teórico de la "investigación de grupos pequeños" en el desarrollo de la teoría del grupo de referencia y de la teoría sociológica más general de los grupos. Es manifiesto que los resultados de Elmira no hubieran sido fácilmente obtenidos si la conducta bajo examen hubiera sido la de unos pocos individuos reunidos por corto tiempo para formar un "pequeño grupo" en uno u otro laboratorio sociológico. Porque el requisito esencial del problema es que la conducta de los individuos sea examinada dentro de contextos gemelos de relaciones íntimas de larga duración ("amistad" o "co-trabajadores") y de la estructura normativa y de conducta de la comunidad en torno. Precisamente este tipo de problema *sociológico*, que implica estructuras sociales que funcionan de manera activa con importancia afectiva duradera para los indivi-

Robert A. Nisbet (Nueva York, Oxford University Press, 1953) e "Industrial relation and the liberal pluralist", por Clark Kerr, en *Proceedings of the Seventh Annual Meeting of the Industrial Relations Research Association*.

duos que están dentro de ellas, es el que de modo característico pasa por el cedazo de "pequeños grupos" experimentalmente preparados de individuos reunidos sobre una base *ad hoc* para propósitos circunscritos, con limitado interés en el "grupo" y todo ello por tiempo limitado. Esto no es, desde luego, discutir el valor de la investigación de pequeños grupos experimentales; no es más que hacer ver que este tipo de investigación es apropiado para un campo limitado de problemas sociológicos e inapropiado para un campo probablemente mayor de otros problemas. No es sino decir que para problemas como el que examinamos, en que las interconexiones entre redes de relaciones personales importantes desde el punto de vista afectivo y duraderas y la estructura social general son precisamente las conexiones que exploramos, los tipos por lo demás instructivos de investigación de pequeños grupos experimentales no están calculados para ser suficientes. Puede uno aventurarse a expresar la esperanza y la confianza en que, antes de mucho tiempo, los sociólogos y los psicólogos sociales habrán identificado los problemas teóricos que son más eficazmente apropiados para la investigación en pequeños grupos experimentales y los habrán diferenciado de los problemas que son estudiados con mayor eficacia dentro de las rutinas ordinarias de la vida social diaria.⁸⁰

Conducta relativa a grupo de referencia: Elementos estructurales

La sección precedente de este examen de continuidades en la teoría de los grupos de referencia y la estructura social se interesó por lo que se sabe en la actualidad de los *determinantes* de la selección de grupos: grupos a los que se pertenece y a los que no se pertenece, diferentes tipos de grupos a los que se pertenece, y grupos que implican relaciones personales prolongadas en cuanto diferentes de los agregados abstractos comprendidos por categorías de situación social y en cuanto diferentes de la comunidad más amplia y de la sociedad en que también tienen su lugar los individuos. Se han examinado diversidad de problemas específicos teóricos y empíricos en sus relaciones con los determinantes de la selección. Como en este momento sólo mencionaremos algunas de las consecuencias y de las funciones de la conducta relativa a grupo de referencia, examinaremos por lo menos algunos de los elementos estructurales que están centralmente implícitos en la conducta relativa a grupo de referencia, concebida como proceso social. Como se insinuó en la lista anterior de propiedades de grupo que se creen afines al desarrollo ulterior de la teoría del grupo de referencia, la "observabilidad" o "visibili-

⁸⁰ Para un ejemplo de datos sociológicos detallados sobre grupos antagonicos de referencia, véase el expediente de pruebas reunidas en *The Worker-Priests: A Collective Documentation*, traducido del francés por John Petrie (Londres, Routledge and Kegan Paul, 1956). La oposición *normada* de papeles que aparece entre los curas obreros franceses puede interpretarse instructivamente de acuerdo con los conceptos que acabamos de revisar; serían difíciles, si no imposibles, de reproducir en forma teóricamente comparable dentro de los confines de un laboratorio.

dad" juegan un papel dominante en este proceso, el cual, por consiguiente, requiere consideración explícita.

Problema 5. Observabilidad o visibilidad: Vías normadas de información acerca de normas, valores y desempeño de papeles

Desde luego, la teoría del grupo de referencia "supone que los individuos que comparan su suerte con la de otros tienen algún *conocimiento* de la situación en que se encuentran esos otros. O, si se considera al individuo... orientado hacia las normas de un grupo al que no pertenece, la teoría supone, naturalmente, que tiene algún conocimiento de esas normas. Así, la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia debe comprender en su más plena elaboración psicológica algún tratamiento de la dinámica de la percepción (de individuos, grupos y normas), y de su elaboración sociológica, y algún tratamiento de los canales de comunicación mediante los cuales se obtiene ese conocimiento. ¿Qué procesos producen imágenes exactas o deformadas de la situación de otros individuos o grupos (tomados como sistema de referencia)? ¿Qué formas de organización social llevan al máximo las probabilidades de una percepción correcta de otros individuos y grupos, y cuáles originan una percepción deformada? Como *algunos* elementos perceptivos y cognoscitivos están definitivamente *implícitos* aun en una descripción de la conducta del grupo de referencia, será necesario que esos elementos sean explícitamente incorporados a la teoría" (páginas 301-302).

Este enunciado del concepto de que hay variaciones modeladas en el acervo de conocimientos acerca de las normas y los valores de un grupo de referencia, sigue siendo tolerablemente adecuado en este contexto. Pero al no advertir que se vuelve repetidamente al asunto de la percepción exacta o deformada, el enunciado puede enfocar, de manera errónea, exclusivamente la atención en los grandes e importantes problemas de la psicología de la percepción y alejarla de los grandes e importantes problemas de los modos en que la variabilidad de la estructura del grupo afecta a la facilidad del acceso a la información sobre las normas y los valores vigentes en los grupos.

Que el concepto de la conducta relativa a grupo de referencia presupone algún conocimiento o imagen de las normas y los valores predominantes en el grupo, es prácticamente evidente por sí mismo y, desde luego, fue reconocido durante algún tiempo. En la exposición de su estudio de Bennington, por ejemplo, Newcomb observó que no todos los estudiantes se dan cuenta de la clara tendencia a alejarse del conservadurismo a medida que avanzan en los sucesivos años de colegio universitario. Llegó a advertir que "obviamente, los que no se daban cuenta de la tendencia dominante en la comunidad no podían estar usando la comunidad como grupo de referencia para una actitud".⁸¹ En consecuencia, Newcomb incluyó en su proyecto de investigación una medida de la percepción de esa tendencia entre los estu-

⁸¹ Newcomb, en *An Outline of Social Psychology*, de Sherif, 143.

diantes. Siendo "obvio", como lo es, este elemento componente de la teoría, se da el caso, sin embargo, de que muchos estudios sobre la conducta relativa a grupo de referencia no hicieron nada explícitamente para la recolección sistemática de pruebas que indicasen los diferentes grados de percepción de las normas vigentes en grupos que de manera ostensible eran tomados como grupos de referencia.⁸²

Pero el asunto de la cognoscibilidad de las normas y los valores vigentes en un grupo es algo más que un dato incorporado al análisis de los determinantes de la selección de grupo de referencia. No es un dato únicamente, sino que es también problemático desde el punto de vista sociológico. Es decir, *no ocurre* sólo que el conocimiento de las normas varíe empíricamente entre los individuos. El grado en que se dispone de dicho conocimiento y la cantidad del mismo también están tal vez normados por la estructura del grupo. Y esto origina algunos problemas teóricamente importantes para el análisis ulterior. ¿De qué manera afecta la estructura de grupo a la distribución del conocimiento acerca de los valores y las normas que en realidad sustentan los individuos del grupo?

Que tales diferencias en el conocimiento de las normas de grupo existen en realidad no sólo es materia de suposición convencional, sino que fue sistemáticamente demostrado por estudios como el de Chowdhry y Newcomb (al cual me referí en el breve estudio de la "visibilidad" u "observabilidad" como propiedad de grupo). En el posterior sumario de resultados hecho por Newcomb, advirtió que en cada uno de los grupos (de 20 a 40 individuos, que comprendían un grupo de estudiantes religiosos, un grupo político de la comunidad, una hermandad médica femenina y un grupo de enseñanza de trabajadores), "los líderes eran jueces más exigentes de las actitudes del total de afiliados, que los que no eran líderes, *sobre cosas relevantes pero no sobre cosas irrelevantes*". Se definía la cosa relevante como aquella que se relacionaba estrechamente con las finalidades del grupo: una cosa irrelevante es la que sólo de lejos se relaciona con dichas finalidades. Así pues, las actitudes religiosas fueron consideradas relevantes para el grupo religioso pero no para el grupo político. Newcomb advierte que

si los juicios de los líderes hubieran resultado superiores sobre cosas irrelevantes, también... [esto] habría significado que los líderes eran buenos jueces generales de las actitudes de otras personas, independientemente de las normas particulares del grupo. Esto indicaría que el líder de un grupo podía intercambiarse con facilidad con el líder de otro grupo totalmente diferente. Los resultados reales no

⁸² Para un examen detallado y metódico de este punto, véase el capítulo III de Norman Kaplan, *op. cit.* Kaplan observa oportunamente que en la conducta relativa a grupo de referencia hay implícitas dos maneras de "darse cuenta": el darse cuenta de que un grupo o un individuo está siendo usado como sistema de referencia de valores, y el darse cuenta (tener conocimiento) de las normas sustentadas por determinados otros (que pueden estar sirviendo inconscientemente como sistemas de referencia). Las razones para subrayar estas presuposiciones "obvias" de la teoría es sencilla: resultaron con frecuencia tan obvias, que fueron olvidadas por completo en los proyectos de investigaciones sobre grupos de referencia.

apoyan, desde luego, esta conclusión. Más bien indican que *la posición del líder es especial* en relación con las normas específicas del grupo. Entre paréntesis, como los líderes no habían sido miembros de sus respectivos grupos durante más tiempo que el promedio de los no líderes, no puede concluirse que fuesen consecuencia de la "antigüedad" ni sus posiciones de líderes ni su familiaridad con las normas del grupo.⁸³

Hallazgos de este tipo sobre la variabilidad del conocimiento acerca de las normas predominantes en un grupo se han multiplicado últimamente en *psicología social*.⁸⁴ Tales hallazgos proporcionan comienzos importantes para desarrollar estudios *sociológicos* colaterales sobre los procesos mediante los cuales la estructura de los grupos lleva a tales diferencias en la visibilidad de las normas predominantes en los grupos. Dichos estudios, que complementan a los estudios sociopsicológicos, necesitan enfocarse sobre las *posiciones* o *situaciones* ocupadas por individuos dentro de la estructura del grupo y no, como la observación subrayada de Newcomb dice claramente, sobre las diferencias individuales en sensibilidad perceptiva. Investigar ahora los detalles de los estudios sociológicos requeridos nos llevaría muy lejos de nuestro propósito, pero algunas indicaciones limitadas pueden servir a nuestra finalidad inmediata.

Los estudios sociológicos empíricos sobre diferencias normadas del conocimiento acerca de la distribución de valores y normas en el grupo podrían empezar provechosamente con el punto teórico de que la autoridad en los grupos no funciona de ordinario como parece desde afuera: mediante el dic-

⁸³ Este sumario del estudio lo suministra Newcomb en *Social Psychology*, 658-59. Yo subrayé la frase que implica un concepto de estructura de grupo que examinaremos ahora y aproveché la ocasión para corregir una obvia errata tipográfica en la oración final, sustituyendo con "no líderes" las palabras "no miembros" que inadvertidamente se abrieron camino en el impreso.

Según aclaran los mismos Chowdhry y Newcomb, no basta un solo estudio, ni aun tan inventivo como es éste, para fundamentar la interpretación dada a los hechos observados. Otro estudio, destinado a llevar hasta el fin la interpretación del estudio de Chowdhry-Newcomb, sugiere que las estimaciones más exactas de las actitudes de grupo hechas por los líderes no tienen por qué ser sólo resultado de su posición estratégica en la estructura de comunicación. "Los líderes pueden conocer mejor las opiniones de sus grupos porque ellos influyeron más que ningún otro miembro en la formulación de las opiniones." En apoyo de esta explicación de los hechos se alegan pruebas experimentales limitadas. Yo añadiría únicamente que no es necesario tomar esto como un proceso social *diferente* que produzca un conocimiento mayor de los valores, las actitudes y las opiniones del grupo entre los "líderes", sino como un proceso social *complementario* que refuerza el indicado por Chowdhry y Newcomb. Mi razón para sugerir esto se hará evidente en las páginas que siguen. Véase "The assessment of group opinions by leaders, and their influence in its formation", por George A. Talland, en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 431-43. (Estoy reconocido a mi colega Richard Christie por haberme llamado la atención sobre el trabajo de Talland.)

⁸⁴ Aparecen resumidos en diferentes lugares del *Handbook of Social Psychology* dirigido por Gardner Lindzey (Cambridge, Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company, Inc., 1954), por ejemplo, en los capítulos 17, 21, 22 y 28.

tado de órdenes. Como observó Barnard, entre otros,⁸⁵ la autoridad es el atributo de una comunicación por virtud del cual ésta es aceptada por un "miembro" del grupo para gobernar su acción. En este concepto, "la decisión en cuanto a que una orden tenga autoridad o no corresponde a las personas a quienes se dirige, y no reside en 'personas de autoridad' ni en los que dan las órdenes". En resumen, la autoridad, sociológicamente considerada, es una relación social normada, y no el atributo de un individuo (de un "líder").

En este caso, como en otros, la conceptualización de un problema introduce una diferencia apreciable en el modo de proceder del análisis ulterior. Si se concibe la autoridad como rasgo de un individuo y no como una relación social, la investigación se dirige a las características psicológicas particulares que hacen que un tipo de individuo y otro no vea aceptadas en general sus órdenes. Con todo lo importante que indudablemente es, no es éste un problema que caiga dentro de la competencia teórica de la sociología. Pero interpretada como una relación social, la autoridad se hace adecuada para la investigación sociológica.

Barnard suministra una orientación para analizar el lugar de la visibilidad u observabilidad en el ejercicio de la autoridad. Sostiene, en forma provisional pero decidida, que los que ocupan puestos de autoridad la ejercen eficazmente y ven aceptadas sus "órdenes" sólo cuando esas órdenes, a su vez, están de acuerdo con las normas del grupo o de la organización. Si esto parece paradójico, es únicamente a causa de prejuicios irreflexivos en contrario. Porque la "autoridad", en el léxico del muy avisado hombre de la calle, parece residir en los individuos que dan órdenes y no en las actividades subsiguientes de aquellos a quienes se dan las órdenes. Pero, tras nuevo examen, todo esto parece menos paradójico, ya que evidentemente la "autoridad" no es más que una ociosa esperanza si no da por resultado la aceptación de las órdenes. Y el punto fundamental de este concepto es que las órdenes no serán aceptadas *de ordinario* si se apartan considerablemente de las normas que operan dentro del grupo.⁸⁶

Todo esto no quiere decir, naturalmente, que los investidos de autoridad *no son más* que seguidores pasivos de las normas vigentes. Sólo quiere decir que la "autoridad" no confiere carta blanca a los que la tienen, que no lleva consigo el poder incondicional de hacer lo que se quiera. Para ser constante-

⁸⁵ *The Functions of Executive*, por C. I. Barnard, capítulo XII y en especial en 163. Para nuevos exámenes de la diferencia entre "liderato", interpretado en psicología social, y "autoridad", interpretada en sociología, véase "Toward a sociology of authority", por J. F. Wolpert, en *Studies in Leadership*, ed. por A. W. Gouldner (Nueva York, Harper and Bros., 1950), 679-701; "The problem of authority", por Robert Bierstedt, en *Freedom and Control in Modern Society*, ed. por Berger, Abel y Page, 67-81, especialmente en 71-72; *The Changing Culture of a Factory*, por Elliot Jaques (Nueva York, Dryden, 1952), capítulos 9 y 10.

⁸⁶ Barnard basó su concepto sobre numerosas observaciones de la conducta y en la reflexión sobre ella en grandes organizaciones formales. Desde que él escribió, investigaciones detalladas confirmaron este concepto; por ejemplo, el experimento expuesto por F. Merri en "Group leadership and institutionalization", en *Human Relations*, 1949, 2, 23-29.

mente eficaz, la autoridad debe ejercerse dentro de los límites restrictivos señalados por las normas del grupo. También es cierto, sin embargo, que la autoridad ofrece ocasión para modificar las normas y para introducir normas nuevas de conducta consideradas congruentes con las normas nuevas así como con las ya existentes. En suma, la autoridad implica menos poder incondicional de lo que popularmente se supone y más poder condicional del que disponen los individuos de filas del grupo.

En la ocasión presente me interesa ante todo el primero de los atributos de la autoridad: su limitación por las normas del grupo. Porque esto requiere lisa y llanamente que los investidos de autoridad tengan un conocimiento sustancial de dichas normas, un conocimiento tal vez mayor que el que tienen los otros miembros del grupo. De otra manera, las órdenes dadas por la autoridad violarán con frecuencia y sin advertirlo las normas y reducirán cumulativamente la autoridad efectiva de quienes las dan. Las órdenes no serán cumplidas, o se cumplirán sólo por coacción, con la consecuencia de que la autoridad en otro tiempo legítima se convierta progresivamente en el ejercicio de "puro poder". Esto ocurre a veces, desde luego, y precisamente por las razones que acabamos de examinar. Pero cuando la autoridad subsiste más o menos intacta, sucede así porque las órdenes se mantienen dentro de los límites señalados por las normas del grupo que tienen en cuenta los que ejercen autoridad. En consecuencia, debemos examinar los mecanismos de la estructura social que operan para proporcionar la información necesaria a los investidos de autoridad.

Hasta ahora hemos atendido al requisito funcional para el ejercicio efectivo de la autoridad de tener información suficiente sobre *las normas y los valores de grupo* y, en forma implícita, sobre las actitudes de sus miembros. Debe advertirse ahora además que una información equiparable es requerida también funcionalmente acerca de la conducta real de los individuos del grupo, acerca de *cómo desempeñan sus papeles*. Los dos tipos de información están estrechamente conectados, pero son bastante diferentes. Se requiere visibilidad tanto de las normas como del desempeño de papeles si la estructura de autoridad ha de funcionar eficazmente.

Problema 5.1. Mecanismos de la observabilidad de las normas y del desempeño de los papeles

Todo esto quiere decir que se necesitan estudios no sólo para establecer los hechos iniciales del caso: si las autoridades en grupos que funcionan eficazmente, tanto formales como informales, suelen tener mayor conocimiento que otros de las normas y de la conducta que predominan en el grupo; sino también para identificar los dispositivos estructurales y los procesos de grupo que proporcionan tal visibilidad. Aunque no hay apoyo de estudios sistemáticos sobre la materia, es posible aún ahora reunir algunos hechos y conjeturas relacionados con los mecanismos sociales que sirven a esta función de proporcionar observabilidad.

La identificación de los mecanismos empieza con un hecho central acerca del ejercicio del control social de los miembros de un grupo en general y por los que ocupan puestos de autoridad en particular. Es éste un hecho que con frecuencia se olvida en estudios del control social en gran parte porque se da por cosa sabida. Pero, como todo el mundo sabe, son precisamente algunas de las cosas que se dan por sabidas las que encuentran modo de importunar a los que se dedican a buscar conocimientos. Éste es el hecho a que hemos aludido antes y que ahora encontramos necesario repetir: lo adviertan o no, las personas que están efectivamente dedicadas a ejercer control social deben ser informadas en cierto sentido acerca de las normas (o conducta moralmente regulada y esperada) predominante en el grupo, así como de la conducta real de los individuos del grupo. Si carecen del primer tipo de información, los individuos investidos de autoridad pedirán a veces una conducta que no es congruente con las normas del grupo y se encontrarán, frecuentemente con indignada sorpresa, con que sus expectativas (sus "órdenes") no están siendo cumplidas, o se están cumpliendo sólo "bajo protesta" (es decir, que la presente conformidad con las órdenes es al precio de disminuir la conformidad espontánea con las órdenes en lo futuro). En uno y otro caso, esto constituye una disminución de la autoridad. Dicho de otra manera, y esto sólo parece volvernos a nuestro punto teórico de partida, la autoridad efectiva y estable implica el requisito funcional de una información bastante completa sobre las normas reales (no las supuestas) del grupo y sobre el desempeño real (no el supuesto) de sus papeles por los miembros del mismo.

¿Qué mecanismos —qué dispositivos de las partes y qué procesos de la estructura del grupo— sirven para llenar los requisitos funcionales de la autoridad efectiva? Hacer esta pregunta no es suponer, naturalmente, que todos los grupos tienen siempre y en todas partes esos mecanismos. Sólo equivale a decir que en la medida en que los grupos *no* tengan mecanismos adecuados para satisfacer esos requisitos, disminuirán la autoridad y el control social. Y como sabemos, éste fue el destino de muchos grupos que se dispersaron, porque un grupo no puede persistir sin una buena cantidad de control social.

1. *Diferencias de comunicación*: Uno de esos mecanismos, que no es por necesidad un mecanismo expresamente planeado para este propósito, lo proporcionan las diferentes redes de comunicación en que están típicamente metidas las "autoridades" de un grupo. Esto fue concisamente descrito por Homans en dos enunciados conectados entre sí: "Cuanto más alto es el rango social de un individuo, mayor será el número de personas que dan origen a interacción para él, ya directamente o ya a través de intermediarios." Y "Cuanto más alto es el rango social de un individuo, mayor será el número de personas para quienes él origina interacción, ya directamente o ya a través de intermediarios."⁸⁷ La estructura por lo general está dispuesta de tal ma-

⁸⁷ *The Human Group*, por George C. Homans (Nueva York, Harcourt, Brace and Company, 1950), 182, y para un análisis posterior oportuno, todo el capítulo 16. Me pare-

nera, que los que ejercen autoridad están en un nudo de comunicaciones en dos sentidos, con el resultado de que están mejor informados de las normas y de la conducta que otros que ocupan otras posiciones en el grupo. Además, se diría que esto es una tendencia de la organización, no la descripción de un hecho concreto. La organización eficaz exige que los que ejercen autoridad estén situados en cruces de la red de comunicaciones donde son informados con regularidad de las normas que realmente imperan en el grupo.

Como consecuencia de la misma estructura, los ocupantes de puestos de autoridad tienden a estar mejor informados que los otros del carácter del desempeño de papeles en el grupo. En un momento u otro se han ideado muchos dispositivos organizacionales con el intento de llenar este requisito funcional de la visibilidad. En grupos pequeños e informales, con frecuencia se llena sin el uso de dispositivos estructurales deliberadamente pensados para este propósito: las normas de interacción social sirven para tener a los "líderes" en contacto con las actividades relativas al grupo de los miembros de éste. En una organización grande y formal, hay que inventar mecanismos específicos, que puedan ser generalmente considerados como "procedimientos de contabilidad". Que esto implique una contabilidad por partida doble en los asuntos privados o públicos, la "gradación" de los estudiantes en las instituciones docentes, o la realización de "exploraciones morales" en los establecimientos militares o industriales, tiene esencialmente la misma función de informar a los que ejercen autoridad acerca de la calidad y la cantidad del desempeño de papeles en la organización, a fin de que las actividades del grupo puedan ser controladas y coordinadas con mayor eficacia.

Sin embargo, el uso de mecanismos para llenar el requisito funcional de la visibilidad está limitado por las normas del grupo. Si las autoridades procuran mantenerse informadas de los detalles del desempeño de papeles en una medida que excede a las expectativas normativas de los miembros del grupo, esto encontrará resistencia u oposición expresa. Pocos grupos, al parecer, absorben de manera tan completa las lealtades de los miembros para que éstos acepten fácilmente la observabilidad ilimitada del desempeño de sus papeles. Esta actitud se denomina a veces "necesidad de intimidad". Mas por adecuada que pueda ser esta frase como *descripción* de la oposición a la observación constante de lo que uno hace, es difícil considerarla como una explicación, no obstante el carácter aparentemente explicativo de la idea de "necesidad".

La resistencia a la plena visibilidad de la conducta de uno parece, más bien,

ció el libro de Homans la fuente singular más informativa sobre esta materia de la estructura y funciones de la "comunicación" en el ejercicio del control social dentro de grupos y organizaciones. Homans expresa su deuda con la obra fundamental de Barnard, y está ampliamente justificado. Pero debiera advertirse que Homans desarrolló y sistematizó considerablemente las ideas que forman la teoría de la autoridad de Barnard. El siguiente paso es estudiar los mecanismos mediante los cuales llegan a satisfacer los grupos y las organizaciones el requisito funcional de tener a los que ocupan puestos de autoridad adecuadamente informados sobre el cumplimiento de las normas y los papeles.

ser resultado de propiedades estructurales de la vida del grupo. En todos los grupos se presupone *algún* margen de desviación en la conformidad a las expectativas de los papeles. Tener que llenar los requisitos estrictos de un papel en todos los momentos, sin algún grado de desviación, es experimentar concesiones insuficientes para las diferencias individuales en capacidad y preparación y para las exigencias de la situación que hacen extremadamente difícil la conformidad estricta. Ésta es una de las fuentes de lo que en otros lugares de este libro se señaló como evasiones de las reglas institucionales socialmente normadas o hasta institucionalizadas. Pero si la estructura del grupo favorece la plena vigilancia de las actividades, hasta las desviaciones toleradas de la letra estricta de los requisitos prescritos del papel llegarán a ser psicológicamente abrumadoras. Los individuos del grupo tienen entonces que decidir de nuevo hasta dónde pueden separarse de las normas, sin suscitarse sanciones punitivas, así como las autoridades tienen que decidir de nuevo si la estructura formal básica del grupo está siendo minada por las desviaciones de la conducta observadas. En este sentido pueden tener las autoridades "conocimiento excesivo" de lo que realmente sucede, de modo que llega a ser disfuncional para el sistema de control social.

La resistencia a la plena visibilidad de las actividades se acentúa, naturalmente, por una fisión (supuesta o real) de los intereses entre los estratos de autoridad y los estratos gobernados. Es evidente que la fuerte hostilidad hacia "la vigilancia cerrada" en los negocios y en la industria expresa esta objeción doblemente reforzada a la vigilancia del desempeño de los papeles. Por razones muy parecidas, los individuos que insisten en la estricta conformidad a las reglas oficiales llegan a ser considerados como azotes de la organización, dedicados a fomentar sus intereses propios por no permitir desviaciones habitualmente toleradas de las reglas. Pero la supuesta malignidad o egoísmo del observador no hace más que acentuar la antipatía a ver la actividad de uno sometida a observación. Seguramente las pantallas de televisión de 1984 excitarán horror porque la Policía Mental tendrá razones institucionalmente malévolas para querer vigilar lo que cualquiera de los súbditos de Oceanía está haciendo en cualquier momento dado. Pero dejando a un lado toda la malevolencia, la autonomía de la persona se siente amenazada por no tener vida íntima —es decir, aislada y secreta— inmune a la observación de los demás. La buena voluntad de Robert Owen hacia sus empleados de New Lanark la reconocían hasta los contemporáneos que dudaban de su cordura; sin embargo, cuando instaló el que llamó su "monitor silencioso" para observar de una ojeada la conducta de cada uno de sus trabajadores, puede pensarse que éstos no recibieron del todo bien la idea de que su benévolo hermano mayor estaba en situación de saber exactamente lo bien o lo mal que se portaban.

El advertir que hay resistencia a la plena visibilidad de la conducta de uno, tan empíricamente familiar como es (quizá para individuos de todas las sociedades), sirve también a un propósito teórico importante. Indica que puede ser útil pensar que hay, para diferentes estructuras sociales, algún grado

funcionalmente óptimo de visibilidad. Indica, además, que ese grado óptimo no coincide con la visibilidad completa. Y esto no quiere decir tan sólo que *ocurre* que los individuos necesitan alguna "intimidad", pues por cierto que esto pueda ser, no es útil analíticamente. Ni basta decir, a la manera de los relativistas culturales, que esta "necesidad de intimidad" *por casualidad* varía entre las culturas, o entre diferentes estratos sociales con sus subculturas distintivas dentro de una sociedad abovedada. Aunque es cierto que esa variación tiene lugar, nuestra teoría indica que no es simplemente resultado de los accidentes de la historia. Al contrario, nos vemos llevados a la idea de que estructuras sociales diferentes *requieren*, para su funcionamiento eficaz, diferentes grados de visibilidad. Correlativamente, se está sugiriendo que estructuras sociales diferentes requieren dispositivos para aislarse de la visibilidad plena y sin restricciones si han de funcionar adecuadamente, dispositivos que, en el lenguaje corriente, se describen como necesidad de intimidad o como importancia del secreto.

Es posible sugerir, si bien todavía no lo es demostrar, el carácter funcional de los frenos puestos a la plena observabilidad de la conducta. Particularmente en la vida social complicada, en que la mayor parte de las personas se apartan en un momento o en otro de los estrictos requisitos normativos de la sociedad, la aplicación persistente y literal de los patrones normativos so pena de castigo para todas las desviaciones de ellos, daría por resultado casi "una guerra, una guerra de cada individuo contra todos los demás". Porque el continuo y fácil cumplimiento de las normas estrictas del grado sólo sería posible en un vacío social que no existió nunca. No es posible en ninguna de las sociedades conocidas por el hombre. La función social de la tolerancia, la función de cierta cantidad de pequeñas transgresiones que no se perciben o que, si se perciben, se ignoran, es la de permitir a la estructura social funcionar sin tensiones indebidas. Hay una franja de conducta que, aunque se desvíe de la letra estricta de la ley, o del código moral, está socialmente permitida, sin comentarios indebidos y sin aplicar sanciones. Esa es la franja de la evasión institucionalizada, que varía manifiestamente de anchura de un grupo a otro, con diferentes condiciones de exigencia. En tiempos de presión aguda sobre el grupo o la sociedad, en que se ven amenazados de disolución, es evidente un estrechamiento de esta franja de desviaciones permitidas o toleradas; la ley marcial presenta este cambio en la demanda de conformidad estricta. En otros momentos, en que el mismo grupo o sociedad no está expuesto a peligros graves, la franja de tolerancia se ensancha y se permite a las desviaciones que continúen, a menos que se imponga la visibilidad y se llame la atención pública hacia las desviaciones de los patrones normativos literales.

Como sucede con frecuencia, el hombre de letras logra *describir* mejor que el científico social, en colores inconfundibles y vivos, la situación social que el científico analizó abstractamente. George Orwell y Aldous Huxley, entre nuestros contemporáneos, tuvieron éxito al pintar el horror de la observabilidad plena de la conducta. Pero han tenido que extrapolar tenden-

cias que se desarrollan diferentemente en las sociedades actuales en un futuro hipotético a fin de pintar ese diabólico panorama de una sociedad con visibilidad ilimitada. Mucho antes de que hubieran aparecido sociedades que pudieran estimular este corto vuelo de la imaginación, William Makepeace Thackeray, novelista y ensayista victoriano, pudo describir una sociedad horrenda en que se descubrirían inmediatamente todas las desviaciones de las normas sociales y eran castigadas en seguida. Véase sólo el siguiente pasaje de su ensayo "On Being Found Out":

Imagínate todas las personas que están obrando mal cuando son sorprendidas, y castigadas en consecuencia. Figúrate todos los niños de todas las escuelas que están siendo azotados, y después los ayudantes, y después los directores... Figúrate amarrado al capitán preboste, después de haber vigilado el castigo de todo el ejército... Después que el sacerdote proclamó su pequé, supongamos que izamos a un obispo y le damos un par de docenas. (Veo a mi señor el obispo de Double-Gloucester sentado en una postura muy incómoda en su muy reverendo escaño.) Después que hayamos despachado al obispo, ¿qué le diremos al ministro que lo nombró?... La carnicería es demasiado horrible. La mano se abate impotente, aterrada ante la cantidad de varas de abedul que tiene que cortar y blandir. Me alegro de que no seamos todos sorprendidos, vuelvo a repetir; y protesto, queridos hermanos, de que no tengamos desiertos... ¿Te gustaría que tu mujer y tus hijos supieran exactamente lo que eres y te estimaran precisamente en lo que vales? Si es así, amigo mío, vivirás en una casa triste y no tendrás más que un fogón frío... No te imaginas lo que *eres*, cómo les pareces a ellos. Nada de eso, hombre. Aparta de ti esa monstruosa fantasía, y da gracias de que *ellos* no te hayan sorprendido.

Si excitada por las prácticas de las escuelas públicas de su tiempo, la imaginación de Thackeray era de alcance limitado, sin embargo pudo percibir el punto principal: la plena visibilidad de la conducta y la imposición sin restricciones de la letra de los patrones normativos convertirían a una sociedad en una selva. Es esta idea central la que está contenida en el concepto de que son funcionalmente requeridos algunos límites a la plena visibilidad de la conducta para el funcionamiento eficaz de la sociedad. Es, desde luego, este mismo requisito el que puso límites al fácil acceso de los datos personales para el psicólogo y el sociólogo que, con excelente propósito desinteresado, desean ampliar la observabilidad de la conducta humana. Puede decirse que por esto el científico social es tantas veces objeto de ambivalencia. Por esto sus investigaciones son consideradas tantas veces mero "husmeo" en los "asuntos privados". Si no fuese por otros mecanismos de compensación de la sociedad —tales como la institucionalización de las "comunicaciones privilegiadas", o los "datos para estudiarlos en el mayor secreto"— ni el científico social que depende del acceso libre a los datos sobre la conducta humana, ni los otros profesionales, tales como el médico, el abogado y el sacerdote, que también deben tener esa información, podrían realizar sus papeles sociales. Pero como los papeles sociales están definidos institucionalmente para abarcar restricciones persistentes a la realización de

desviaciones observadas del código conocido por los demás, la franja de observabilidad de la conducta divergente puede ampliarse con seguridad, sin interferir la necesidad funcional de "intimidación", "secreto" o "ignorancia".⁸⁸

Una cosa es decir que la visibilidad del desempeño del papel puede juzgarse excesiva por las normas del grupo; y otra totalmente distinta decir que las normas, sin embargo, permiten un acceso mayor a esa información a los que ejercen autoridad que a los demás del grupo. Las diferencias de visibilidad no son meramente dadas ni son "sucedidos", son resultantes de requisitos funcionales satisfechos por la estructura del grupo y por las normas que sostienen la estructura.

2. *Diferencias de motivación*: No sólo la estructura de los grupos proporciona mayor acceso a la información sobre las normas y el desempeño de papeles operantes a los que ocupan puestos de autoridad, sino que las definiciones institucionales de los individuos que están en esos puestos les proporcionan una motivación mayor para buscar esa información. Este tipo de inquisición no es meramente asunto de disposición de la personalidad del individuo, aunque no hay duda de que las tendencias personales pueden reforzar los requisitos socialmente definidos del papel. En grupos formales o informales, los líderes reconocidos tienen una responsabilidad distintiva, tanto por lo que sucede dentro del grupo como por lo que relaciona al grupo con su ambiente social. Se sienten movidos a estar en contacto con lo que sucede, aunque sólo sea porque serán responsables de ello.

Correlativamente, los individuos del grupo se sienten movidos a obtener el asentimiento de sus superiores para nuevas formas de acción en proyecto. Actuar sin ese apoyo es arriesgar su posición. Por eso los subordinados suelen justificarse con los superiores antes de emprender cualquier acción que no sea la rutinaria. Este procedimiento está establecido, desde luego, en la estructura de las burocracias altamente organizadas. Pero lo que es más elocuente, y como lo observaron Whyte, Homans y otros, esta práctica tiene lugar también en los grupos más informales. La justificación puede suponer sólo un cambio aparentemente casual de impresiones, pero esto puede identificarse fácilmente como el equivalente funcional de "pasar por los canales" en organizaciones formales y más complicadas.

De este modo, las motivaciones institucionalizadas de los superiores y de los inferiores de los grupos pueden llegar a ser complementarias y a apo-

⁸⁸ 1984 de Orwell y *Brave New World* de Huxley, no necesitan ser citados para identificarlos. El informe del "monitor silencioso" de New Lanark está orgullosamente incluido en *The Life of Robert Owen*, escrita por él mismo a la edad de 86 años (Londres, Effingham Wilson, 1857), I, 80-81. El ensayo de Thackeray se encontrará en sus obras completas.

Así como Simmel percibió la importancia sociológica de la observabilidad, así también percibió la importancia de su opuesto el "secreto". Véase *The Sociology of Georg Simmel*, 307-76. Rara vez le falló su "instinto de la yugular sociológica" aunque frecuentemente se sentía hastiado de tener que pasar de ahí. Más oportuno es el trabajo de Wilbert E. Moore y Melvin M. Tumin sobre "Some social functions of ignorance", en *American Sociological Review*, 1949, 14, 787-95.

yarse mutuamente. Hasta cierto punto, el superior responsable se siente movido a mantenerse informado del cambio de conducta y de expectativas; hasta cierto punto, el subordinado dependiente se siente movido a informar al superior antes de emprender una acción innovadora. Estructura y motivación sirven ambas para tener a los que ejercen autoridad mejor informados que a los individuos de filas del grupo.

3. *Obstáculos para la visibilidad*: Pero esto sólo es, naturalmente, parte del asunto. Motivaciones y procesos contrarrestadores operan para reducir la visibilidad para las autoridades superiores, que predominarían automáticamente si sólo funcionasen los mecanismos anteriores. Algunas de estas tendencias contrarrestadoras son muy conocidas y aquí sólo necesitan ser mencionadas.⁸⁹

Los individuos que ocupan los rangos superiores en grupos u organizaciones complicadas no pueden estar en contacto directo con todos los que están en todos los demás estratos. No es sólo que ello sea materialmente imposible; aunque fuese posible, sería disfuncional para la organización, pues si han de conservar la estructura de autoridad, también tienen en general que operar "mediante canales". De otra manera, como han observado de hecho Simmel y otros, socavarían la autoridad de los intermediarios entre las autoridades superiores y los escalones inferiores de la organización. En consecuencia, los estratos superiores pueden llegar a oír sólo lo que sus subordinados inmediatos quieren que oigan. La observabilidad se filtra a través de capas estructurales de personal y la información que al fin pasa puede discrepar en diversas formas de la situación real de las normas y el desempeño de papeles de la organización.⁹⁰

Además, la autoridad tiende a aislar en alto grado a los que la ejercen. Como normalmente se relacionan con casi iguales en jerarquía, cuanto más complicada es la organización mayor es la posibilidad de que ignoren, durante algún tiempo, los cambios de actitudes y normas de los estratos inferiores (y no sólo de los más bajos) de la organización. Esta circunstancia de la estructura social produce a menudo una laguna informativa. Un número considerable de individuos de la organización pueden llegar a extrañarse de las normas establecidas mucho antes de que ello llegue a la atención de las

⁸⁹ Son estudiadas en parte por Homans, por ejemplo, *op. cit.*, 438-39, y otros lugares del mismo libro.

⁹⁰ La "sabiduría popular" comprende a veces el reconocimiento de esta tendencia estructural en las sociedades complejas. Los defensores de Hitler se acogían a este hecho de la organización compleja para explicar que "en realidad él no sabía nada" de los campos de exterminio de la Alemania nazi. Pero esto, a lo que parece por los registros históricos, es hacer poca justicia al talento organizador de Hitler: sus canales de comunicación funcionaban con mayor eficacia de lo que eso permitiría. La historia lo considera responsable de las matanzas en masa no sólo porque los jefes institucionales suelen ser considerados responsables de la conducta de sus subordinados, sino también porque Hitler actuó "lo mejor" que sabía: tenía una observabilidad considerable de lo que realmente estaba pasando. Excepto al final de su imperio de mil años, estuvo bien informado; este aspecto de la eficacia organizada del nazismo proporciona amplia base para su responsabilidad.

autoridades cuya misión es apoyar esas normas. A consecuencia de este aislamiento estructural, las autoridades pueden no saber nada de los cambios de las normas operantes hasta que dichos cambios hayan llegado muy lejos. Dada esta fuente estructural de comunicación deficiente, los cambios en las normas del control pueden llegar a la atención de "las autoridades" sólo cuando éstas descubren que órdenes que suponían estar dentro de los límites de las normas vigentes en la organización no encuentran la esperada conformidad. En semejantes circunstancias y hasta este punto, la autoridad decae. Las concesiones retrasadas a las normas manifiestamente modificadas de la organización no sirven más que para hacer patente a todos hasta qué punto decayó la autoridad que antes existía. En algunos casos, cuando este proceso ha recorrido su camino antes de ser advertido por quienes tienen ostensiblemente el mando, la autoridad es abdicada.

La importancia funcional de un grado tolerable de visibilidad de las normas y el desempeño de papeles por quienes ocupan puestos de autoridad, tienden a ser, pero en casos especiales no necesita serlo, reconocida desde el punto de vista de la organización. Cuando la estructura del grupo o de la organización no llena el requisito hipotéticamente mínimo de una visibilidad "suficiente", se instituye una nueva estructura de autoridad, o la organización social se disuelve. Este alegato teórico, que requiere más estudio empírico sistemático del que hasta ahora se le ha dedicado, enlaza la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia con la teoría de la organización social. Las dos ramas de la teoría sociológica pueden entrelazarse con una tercera constituida por las ideas acerca de los requisitos funcionales de la personalidad para ocupar puestos de constante autoridad y para mantener la visibilidad de las normas y el desempeño de papeles de la organización.

4. *Selección social de tipos de personalidad para mantener la visibilidad*: Como requisito para el ejercicio eficaz de la autoridad, la visibilidad presupone el funcionamiento de mecanismos para seleccionar jefes de organización que tengan el tipo funcionalmente apropiado de personalidad. Esta afirmación con facilidad puede volverse trivial. Puede tomarse como queriendo decir que los individuos en puestos de autoridad debieran tener "capacidad de mando", caso en el cual se convierte en esta cosa lamentable: un caso avanzado de trivialidad complicado con redundancia. Pero si dicha afirmación se interpreta en el sentido de que se necesitan atributos *específicos* de personalidad para mantener una observabilidad eficaz de las normas y el desempeño de papeles vigentes en el grupo, plantea cuestiones que merecen, y al fin pueden recibir, soluciones empíricamente sólidas. La vasta, y a veces se diría que casi ilimitada bibliografía sobre los rasgos de la personalidad de los "líderes" y de los moldeados en otros papeles funcionales, indudablemente incluye mucha información relativa a la cuestión que ahora examinamos. No se hace aquí ningún intento para examinar y colacionar esos materiales. En vez de eso, me refiero sólo a algunas conjeturas instructivas de Shils,⁹¹ que

⁹¹ "Authoritarianism: 'right' and 'left'", por E. A. Shils, en *Studies in the Scope and*

me parecen afectar directamente al problema de los requisitos de personalidad que deben llenarse para conservar la fácil visibilidad de las normas y el desempeño de papeles.

Shils se plantea este problema cuando se pregunta por qué los movimientos fascistas entre nativos de los Estados Unidos tuvieron corta vida, o, después de un breve periodo de poder, si no de gloria, resultaron relativamente ineficaces. Después de todo, parece haber manchas de suelo cultural en que prospera el nativismo. Como Shils expone la materia, "el Medio Oeste y la California del Sur están bien provistos de agitadores nativistas-fundamentalistas en pequeña escala del tipo que podría llamarse fascista. Pero nunca tuvieron éxito en los Estados Unidos a pesar de su número y no obstante la existencia en la población del Medio y del Lejano Oeste de una vena de xenofobia, de sentimiento populista, anti-urbano y anti-plutocrático, de recelo hacia los intelectuales, en realidad muchas de las cosas que [algunos] considerarían ingredientes del fascismo. Como un *Ethos* o un sistema general de valores no son lo mismo que una conducta diferenciada en un sistema de papeles, esos individuos no pudieron constituir nunca un movimiento importante".

Parte de la explicación de esta aparente paradoja parece estar en las inadecuaciones de la personalidad de los líderes nativistas, vistas desde el punto de vista del requisito funcional de la autoridad eficaz en sistemas sociales que hemos venido llamando observabilidad o visibilidad. Los líderes nativistas parecen carecer en general de las siguientes características de personalidad necesarias identificadas por Shils:

- sensibilidad suficiente para las expectativas de los demás;
- orientación hacia la aprobación de colegas y electores (lo cual no necesita, naturalmente, implicar un sometimiento de esclavo a dicha aprobación);
- capacidad para persistir en un camino de acción organizada;
- una capacidad mínima sustancial para confiar en otros, de modo que uno esté advertido de sus valores diferentes y compartidos;
- capacidad para controlar e impedir reacciones inmediatas ante situaciones con el fin de permitir el juicio meditado de las consecuencias que para la organización tiene la acción;
- capacidad para distinguir sistemáticamente entre ocasiones que piden una conducta expresiva de los sentimientos de uno, una conducta instrumental y una conducta que realiza valores compartidos;
- capacidad para actuar manteniendo la autoridad de sus lugartenientes sin insistir en relaciones directamente con sus electores.⁹²

Tales son algunas variables de la personalidad que sirven para hacer fácilmente posible a los investidos de autoridad ser responsables sin estar subor-

Method of "The Authoritarian Personality", de Richard Christie y Marie Jahoda, 24-49, especialmente en 44-48.

⁹² Estos conceptos o renglones son una paráfrasis parcial de la compacta exposición que Shils hace del caso; *ibid.*, 44 ss.

dinados en una relación de dependencia a sus partidarios reales y potenciales. Pero el que estos requisitos de la personalidad sean satisfechos por los líderes de organizaciones es en sí mismo resultado de los procesos sociales de selección de los líderes, y Shils pasa a describir los defectos de la maquinaria de selección de los movimientos nativistas, defectos que aquí sólo necesitan ser aplaudidos y no descritos en detalle.

El punto teórico esencial es que el papel de líder de organización requiere ciertas constelaciones de personalidad, así como son funcionalmente necesarios ciertos procesos selectivos de la estructura social para colocar personalidades apropiadas en puestos de autoridad en que puedan observar de manera efectiva las normas y el desempeño de papeles.

5. *El argumento de visibilidad hasta ahora*: Las páginas que preceden inmediatamente destacaron ante nuestra atención en general. Esta variable de la visibilidad sólo fue examinada en algunos perfiles principales. Aun así, fue necesario alejarse algo de la teoría del grupo de referencia estrictamente concebida, para considerar la materia de la visibilidad en la esfera más amplia de la organización social.

En el curso de esta revisión se indicó provisionalmente que, desde el punto de vista de la teoría sociológica, la visibilidad es el equivalente en la estructura social de lo que, desde el punto de vista de la teoría psicológica, es la percepción social. El estudio sociológico de la visibilidad se dirige a los problemas de cómo *las estructuras sociales les hacen* fácil o difícil el conocimiento de las normas que prevalecen en el grupo y de la medida en que los individuos del grupo viven de acuerdo con dichas normas. Del mismo modo que una teoría amplia de la organización social proporciona un lugar para los tipos estructurales de visibilidad, una teoría amplia de la percepción da un lugar para los procesos psicológicos que producen las sensibilidades diferentes para situaciones sociales que se han llamado "percepción social".⁹³

"Visibilidad" es, pues, el nombre del grado en que la estructura de una organización ofrece ocasión a los diversamente situados en esa estructura para percibir las normas que predominan en la organización y el carácter del desempeño de papeles por quienes forman la organización. Se refiere a un tributo de la estructura social, no a las percepciones que *acontecen* a los individuos. Se exploraron las diferencias normadas de visibilidad comparando a quienes están en puestos de autoridad con quienes están en posiciones subordinadas. Esto nos lleva a hacer una breve revisión de algunos mecanismos sociales que facilitan o dificultan la visibilidad.

Los mecanismos se refieren a estructuras y procesos considerados en relación con su importancia funcional para determinados requisitos de la organización social; en este caso, el requisito de la visibilidad como elemento integrante del control social. Se dijo que dos de esos mecanismos eran, pri-

⁹³ Para una revisión y una estimación bien informadas de este último campo de investigación, véanse "The perception of people", por Jerome S. Bruner y Renato Tagiuri, en *Handbook of Social Psychology*, de Lindzey, II, 634-54, y los artículos de revistas citados en la bibliografía de este trabajo.

mero, la localización de "autoridades" en posiciones estratégicas dentro de la red de comunicaciones, y segundo, los móviles estructuralmente inducidos para que las autoridades, que son consideradas responsables de los éxitos y los fracasos de la organización, se mantengan informadas de las normas y las actividades. Correlativamente, examinamos los obstáculos estructurales y de proceso a la visibilidad de los investidos de autoridad y advertimos que se necesitan más dispositivos estructurales para superar esos obstáculos. Finalmente, tomamos nota de las clases de requisitos de la personalidad que hay que llenar si los que están en puestos de autoridad han de hacer uso sistemático de las oportunidades de visibilidad estructuralmente dispuestas.

Todo esto quizá parezca una larga digresión del tema de los elementos y los procesos estructurales que entran en la conducta relativa a grupo de referencia. En parte, es una digresión en la teoría más amplia de la organización social. Pero en su mayor parte, se relaciona directamente con uno de los supuestos principales de la teoría del grupo de referencia, el supuesto de que debe haber maneras normadas para que las personas lleguen a conocer las normas y las actividades de los grupos que eligen como sistemas de referencia valorativos y comparativos. Los científicos sociales apenas han empezado a examinar los mecanismos que producen un conocimiento mayor o menor de las normas y las actividades de los grupos por parte de los que pertenecen a ellos y por parte de los extraños a los mismos. Mientras esto no sea objeto de ulteriores aclaraciones por nuevas formulaciones teóricas e investigaciones empíricas asociadas, la teoría del grupo de referencia seguirá, hasta ese grado, decididamente limitada y, en este respecto, incompleta.

Pueden, por lo menos, preverse nuevos pasos hacia el progreso de esta parte de la teoría del grupo de referencia. Porque, una vez reconocida la visibilidad como parte integrante de los procesos de grupo de referencia, vendrán rápidamente a las mientes numerosas cuestiones, hipótesis y conjeturas. ¿La observabilidad de los grupos a los que *no* se pertenece es característicamente mayor respecto de sus *normas* y *valores* que respecto de los tipos de conducta que en realidad predominan en ellos? Dicho en términos algo diferentes, ¿tienen los extraños la tendencia a hacerse imágenes irreales de grupos a los que no pertenecen que, si son grupos de referencia positiva, llevan a una idealización ilimitada (cuando se toman las normas oficiales al pie de la letra) o, si son grupos de referencia negativa, llevan a una condenación ilimitada (cuando se sienten las normas oficiales totalmente extrañas a los valores hondamente arraigados del extraño al grupo)? Correlativamente, ¿suelen los individuos desestimar los valores expresos de los grupos a que pertenecen, sabiendo, aunque no formulen este conocimiento, que la conducta real sólo es una aproximación a los valores tal como están encarnados en papeles sociales? Dicho en términos más generales, ¿hay realmente diferencias normadas en la visibilidad de normas y de actividades, según que el grupo en cuestión sea aquel a que pertenece el individuo, o uno al que aspira, u otro al que rechaza de inmediato?

Las preguntas de este orden no dejan de tener implicaciones. Por ejemplo,

piénsese en el caso notoriamente familiar del recién afiliado a un grupo. Se ha dicho muchas veces, y probablemente es parte de la verdad, que el converso se muestra excesivamente celoso de su conformidad hacia las normas del grupo porque se considera a prueba y desea asegurar su admisión. Pero exacto como es esto para describir la vehemente conformidad del converso en relación con una motivación socialmente inducida, ¿es una parte grande de toda la verdad? El concepto de diferencias de observabilidad sugiere que no lo es. Porque, aparte de esta materia de la motivación, el converso también puede ser peculiarmente conformista por el deseo de tener un conocimiento de primera mano de los matices de las desviaciones permisibles y normadas de las normas del grupo al que acaba de unirse. En consecuencia, y a diferencia de los viejos miembros del grupo que adquirieron ese conocimiento inconscientemente en el curso de su socialización, el converso trata de ajustarse a la letra estricta de las normas. Se convierte en un conformista rígido. Pero el punto que importa en teoría es que exhibe esa conformidad extrema, no necesariamente porque sea una "personalidad rígida", sino porque, a falta de una familiaridad íntima con las normas de su reciente grupo, no tiene otra alternativa que hacer de las normas oficiales una guía obligatoria de su conducta. Muy frecuentemente, como todo el mundo sabe, el recién convertido —ya a un credo religioso, o político, o "social"— se convierte en un mojigato, preocupado en exceso por la satisfacción de actuar en conformidad con las reglas.⁹⁴

Desde el punto de vista de la visibilidad de las normas, el equivalente sociológico de la mojigatería es la idea de que el rango impone obligaciones: *noblesse oblige*. Los individuos de alto rango en un grupo o una sociedad —los individuos de la nobleza, en otro sentido que el históricamente provinciano— saben las reglas del juego, es decir, conocen las normas y el modo de conducirse. También tienen poder para imponer su voluntad. En esta medida, tienen un sentido socialmente validado de seguridad personal. Por todo esto, se espera de ellos que no ejerciten su poder hasta el límite. ("Aquel a

⁹⁴ Describir este tipo de hombre como un mojigato no es permitirse ponerle mote. El mojigato es un tipo social bien definido. Como no puedo mejorar la descripción de este tipo social más allá de lo que ofrece un volumen anónimo de ensayos citado en *Modern English Usage* de Fowler, tomo de él la descripción: "Un mojigato es un creyente en el balduque; es decir, que pone el método por encima de lo que se hace. Un mojigato, como el fariseo, dice: 'Dios, te doy gracias por no ser como los demás', excepto que a veces sustituye a *Dios* por *Yo*. Un mojigato es un individuo que lleva su mezquina contabilidad hasta el último centavo, mientras que su vecino millonario deja que la contabilidad se ocupe de sí misma. El mojigato espera que los demás se ajusten a su vara de medir muy insuficiente, y los condena en secreto si no lo hacen. El mojigato es sabido por encima de sus años en todas las cosas que no importan. El mojigato casca nueces con un martillo de vapor: es decir, invoca los primeros principios de la moral para decidir si puede o no puede hacer algo de tan poca importancia como beber un vaso de cerveza. En general, quizás pueda uno decir que todas sus diferentes características proceden de la combinación, en proporciones variables, de tres cosas: el deseo de cumplir su deber, la creencia en que sabe más que los otros y la ceguera para las diferencias de valor entre cosas diferentes."

quien le está permitido mucho debe aprovecharse menos de ello.") A diferencia del neófito, inseguro en su posición, el hombre de rango consagrado puede desviarse libremente de las normas estrictas, en particular cuando no lo hace en provecho propio. Porque insistir en la letra estricta de la norma no sería otra cosa, en general, que insistir en las ventajas diferenciales de su posición, así como apartarse de la norma es, en general, proporcionar un margen mayor a los numerosos subordinados suyos en posición, rango y estimación. Siendo lo que es la estructura social, puede tolerarse un mojigato de alto rango, si no querérselo; pero un mojigato de alto rango, que procura ganar fuera de toda proporción por su insistencia en la letra de la norma, será doblemente condenado y odiado: una vez, porque no acomoda la norma a las exigencias de la situación, y en esto se parece a otros que no advierten que las normas son sólo orientaciones o guías; y otra vez, porque saca provecho de hacer una virtud de la conformidad estricta. Sólo cuando manifiestamente pierde por la conformidad ilimitada a las normas que se impondría a sí mismo y a los demás, es admirado de mala gana y de modo ambivalente el individuo de rango consagrado. Entonces se le define como un hombre de principios, y no como un mojigato egoísta.

En todo esto, la variable de la visibilidad es un componente indispensable, aunque a veces esté oscurecido. Para sacar a esta variable de las sombras de la desatención que la oscurecen, quizá sea útil examinar, siquiera brevemente, un tipo de investigación sociológica centrada en torno de los modos en que llegan a la atención de los situados en posiciones elevadas las opiniones de los "públicos" y de los "electores". Porque las actitudes, opiniones, sentimientos y expectativas de grupos organizados y de masas desorganizadas probablemente constituyen un sistema social de referencia para la actuación de las personas investidas de autoridad tales como las conocen, o creen conocerlas, dichas personas. En suma, es la opinión pública tal como se la ve, y no la opinión pública tal como pueda ser en realidad, la que afecta de diversas maneras, si es que no las determina, las decisiones de las autoridades.

Problema 5.2. Observabilidad de la opinión pública por quienes toman decisiones

Se ha observado con frecuencia que la "opinión pública" debe ser una opinión bien informada si ha de ser una opinión bien fundada, es decir, si ha de estar orientada hacia las realidades de la situación. No es ésta materia que esté a estudio aquí. Nos interesa, más bien, la cuestión correlativa de cómo la estructura social atiende a que estén informados acerca del estado de la opinión pública los situados en puestos de autoridad. Porque la opinión pública es importante en cuanto afecta al curso real de los asuntos y en cuanto proporciona un sistema de referencia para las decisiones de individuos investidos de autoridad en la medida, en gran parte, en que es observable.

Los "grupos de presión" organizados proporcionan, naturalmente, la base

más notoria para la observabilidad del estado ostensible de la opinión. En realidad, puede concebirse el grupo de presión como un dispositivo organizacional para destacar ciertos intereses, sentimientos y puntos de vista a la atención de los influyentes, de los que poseen poder y de las autoridades, y para que se vean claras las consecuencias de no conformarse a aquéllos. El funcionamiento de los grupos de presión ha sido muy estudiado,⁹⁵ y aunque no hay duda de que queda mucho por averiguar acerca de las circunstancias en que son diferentemente eficaces, esto no interesa aquí de inmediato. Más bien examinaremos la cuestión, más oscura, de cómo afectan a la observabilidad de intereses, sentimientos y orientaciones *no organizados* diferentes tipos de maquinaria social. Es en parte la conducta expresiva, en parte la conducta instrumental, de grandes colectividades con frecuencia desorganizadas, y los procedimientos normados para hacerlas visibles a los individuos investidos de poder, lo que aún se conoce mal y necesita más estudio.⁹⁶

⁹⁵ Una revisión y análisis completos de esos estudios los ofrece *Politics, Parties, and Pressure Groups*, por V. O. Key (Nueva York, Thomas Y. Crowell, 1952, 3ª ed.).

⁹⁶ Hay, desde luego, una antigua tradición de ideas consagradas al problema de cómo hacer oír la voz del pueblo, particularmente en la esfera de la política. También hay algo como una corta tradición de investigaciones empíricas en esta materia, de la cual la parte que me es más directamente familiar es la que cultiva el Departamento de Investigaciones Sociales Aplicables de la Columbia University, los estudios centrados en torno de las comunicaciones procedentes de auditores dirigidas a quienes necesitan tener un auditorio; por ejemplo, "Progress in radio fan-mail analysis", por Jeanette Sayre, en *Public Opinion Quarterly*, 1939, 3, 272-78. Esto se amplió posteriormente hasta incluir análisis sistemáticos de la correspondencia de los representantes políticos; por ejemplo, "Voting via the senate mailbag", por Herta Herzog y Rowena Wyant, en *Public Opinion Quarterly*, 1941, 5, 358-82, 590-624. En 1948 se dedicó una monografía, terminada pero aún inédita, al análisis de una muestra de las 20 000 cartas, tarjetas postales y telegramas dirigidos a Dwight D. Eisenhower, y destinados en gran parte a instarlo para que fuera candidato a la presidencia de los Estados Unidos, a pesar de su anunciada renuncia: *Mass Pressure: The 1948 Presidential Draft of Eisenhower*, por Robert K. Merton, Leila A. Sussman, Marie Jahoda y Joan Doris. Leila A. Sussman está dedicada ahora a un estudio detallado de la correspondencia dirigida a Franklin D. Roosevelt, una parte del cual ya fue publicada con el título de "FDR and the White House mail", en *Public Opinion Quarterly*, 1956, 20, 5-16. Véanse también los trabajos que le siguen en el mismo número de la revista bajo el título general de "Communication to the policy-maker: petition and pressure".

La invención de las encuestas de la opinión pública proporcionó un nuevo y, aunque imperfecto, cada vez más usado procedimiento para la observabilidad de la opinión y la conducta de las masas. Nos apartaría mucho de nuestro objeto examinarlo en detalle. Para estudios pertinentes sobre el uso de las encuestas y de otras pruebas de la opinión de las masas que hacen los legisladores y los funcionarios públicos, véase "What Congressmen and administrators think of the polls", por Martin Kriesberg, en *Public Opinion Quarterly*, 1945, 9, 333-37, que dice que una pequeña muestra de unos cincuenta senadores y representantes afirmaron que su acceso a los sentimientos y las opiniones políticas del público era primordialmente a través de la correspondencia personal, y en grado cada vez menor, mediante el contacto personal con sus electores, los periódicos y, finalmente, las encuestas. Véase también "96 Congressmen make up their minds", por Lewis E. Gleck, en *Public Opinion Quarterly*, 1940, 4, 3-23; y "The Congressmen look at the polls", por George F. Lewis, en *Public Opinion Quarterly*, 1940, 4, 229-31. Para reacciones inmediatas al uso de

La vida social organizada genera por sí misma motivaciones para crear dispositivos sociales que proporcionen un grado funcionalmente adecuado de observabilidad. En medida apreciable, los estratos de autoridad se sienten movidos a descubrir los valores, las normas, los intereses y la conducta de los otros estratos a fin de que sus decisiones tengan en cuenta esas circunstancias, así como, hasta cierto punto, los individuos de filas se sienten movidos a hacer que sus valores, sus normas, sus intereses y su conducta sean conocidos de los forjadores autorizados de la política social a fin de que los tengan en cuenta. (Sólo en circunstancias especiales se sienten impulsados estos estratos a bloquear la observabilidad.) Pero los móviles no bastan para producir el acontecimiento. La organización social tiene que proporcionar la maquinaria que permitirá que esta información llegue a la atención del estrato adecuado de autoridad.

Los procedimientos y los dispositivos sociales que sirven a esta función han sido históricamente muy variados. Han fluctuado desde el espía policía napoleónico y el "experto en opinión pública" estilo Barère hasta la encuesta contemporánea de la opinión pública. Pero aunque cambiaron de carácter organizativo y de propósito específico, tuvieron uniformemente la función de proporcionar a las autoridades una imagen del "estado de opinión" predominante. Porque aun cuando las autoridades traten de soslayar o de modificar los intereses y los valores de sus electores, sin hablar de los casos en que quieren actuar de acuerdo con las expectativas de éstos, es conveniente, si no imperativo, saber cuáles son esas expectativas. Cualquiera que sea la forma de organización —dictatorial o democrática—, es un requisito funcional algún grado sustancial de observabilidad. La maquinaria de la observabilidad difiere en estructuras sociales diferentes, pero, en alguna medida, sus funciones parecen ser universales para la vida del grupo.

No quiere decir esto, por supuesto, que la función se realice de modo uniforme y adecuado. La Historia nos enseña que las estructuras sociales complejas lucharon con dispositivos manifiestamente inadecuados para informar a las autoridades de los sentimientos y los valores de sus electores. Muchas veces, las autoridades tuvieron que recurrir a conjeturas meditadas sobre pruebas muy fragmentarias. Jefferson, por ejemplo, observa en su *Autobiografía* que los legisladores de Virginia habían pensado un proyecto de ley que proveería para "una emancipación futura y general", pero "se encontró que la mentalidad pública aún no apoyaría la propuesta..." También Lincoln

encuestas como medio de medir el sentimiento público que siguieron al supuesto desastre de la encuesta de 1948, véase "Election polling forecasts and public images of social science", por R. K. Merton y Paul K. Hatt, en *Public Opinion Quarterly*, 1949, 13, 185-222.

Tres análisis impresionantes del papel del sentimiento público en cuanto a afectar a las decisiones públicas, que proporcionan datos valiosos sobre la observabilidad de la opinión de las masas, son: *Congress at Work*, por Stephen K. Bailey y Howard Samuel (Nueva York, Henry Holt and Co., 1952); *Congress Makes A Law*, por Stephen K. Bailey (Nueva York, Columbia University Press, 1950); y *Americans Betrayed: Politics and the Japanese Evacuation*, por Morton Grodzins (Chicago, University of Chicago Press, 1949).

hizo un valeroso pero, al fin, frustrado esfuerzo, para leer todas las cartas que se le dirigían a la Casa Blanca a fin de saber lo que pensaba el pueblo. Desde entonces, el volumen de correspondencia dirigida a los presidentes aumentó sin cesar y alcanzó dimensiones espectaculares durante el mandato de Franklin D. Roosevelt.⁹⁷

A falta de una maquinaria social para conocer el contenido de un gran volumen de correspondencia, la observabilidad puede disminuir y no aumentar. (Los teóricos de las comunicaciones han identificado claramente los procesos mediante los cuales produce confusión un exceso de correspondencia.) La historia que cuenta Sandburg de los esfuerzos de Lincoln para habérselas con el creciente volumen de documentos dirigidos a él puede servir de parábola sociológica del exceso de correspondencia.⁹⁸

En los primeros meses de su administración... Lincoln leía todos los papeles cuidadosamente y por completo, y decía: "Nunca firmo un papel que antes no haya leído."

Más adelante: "¿No quiere usted leerme esos papeles?"

Aún más adelante: pedía únicamente "un resumen de los contenidos".

Y en el cuarto año de mandato: "Dígame dónde quiere usted que firme."

Aparte de proveer a ello de manera formal, las organizaciones grandes y complicadas llegan a crear el equivalente funcional de un plebiscito constante, parcial y sin fuerza de obligar, que sirve, con grados variables de error, para que las autoridades conozcan los deseos de las gentes. Además, como señala Sussmann,⁹⁹ las comunicaciones de las masas a las autoridades realizan otras funciones que la de servir de indicador (imperfecto) del sentimiento público. Cuando se las emplea juiciosamente, sirven también para reforzar la mano de unas autoridades en conflicto con otras. La administración de Roosevelt, por ejemplo, hizo un uso magistral de esta arma organizacional. Cuando se suprimió la A.O.C.,* llegaron a la Casa Blanca más de 50 000 cartas y 7 000 telegramas protestando contra aquella decisión, y esa correspondencia, como dice Sherwood, "no podía ser ignorada".¹⁰⁰ Del mismo

⁹⁷ Sussmann, *op. cit.*, resume las pruebas sobre el volumen de correspondencia. Como ejemplo dramático, durante la primera semana de la administración de Roosevelt llegaron a la Casa Blanca 450 000 comunicaciones.

⁹⁸ *Abraham Lincoln: The War Years*, por Carl Sandburg (Nueva York, Harcourt, Brace and Company, 1939), III, 414.

⁹⁹ Para un instructivo resumen de las múltiples funciones de la correspondencia de las masas, véase Sussmann, *op. cit.* Para una exposición crítica y programática de la necesidad de estudiar la opinión pública en cuanto está llamada a "influir en quienes tienen que actuar en respuesta" a ella, véase "Public Opinion and public opinion polling", por Herbert Blumer, en *American Sociological Review*, 1948, 13, 542-49, y el examen de este trabajo por Theodore M. Newcomb y por Julian Woodward, 549-54.

* Siglas de Administración de Obras Cíviles. En inglés C.W.A., de Civil Works Administration. [T.]

¹⁰⁰ *Roosevelt and Hopkins: An Intimate History*, por Robert E. Sherwood (Nueva York, Harper and Brothers, 1958), 56.

modo, las autoridades, que en todas las organizaciones y no sólo en las políticas, tienen la responsabilidad de las relaciones exteriores, pueden aprovechar los sentimientos expresos de sus electores para apoyar su política que gobierna dichas relaciones.¹⁰¹ Finalmente, este tipo de observabilidad proporciona una comunicación *directa* con la autoridad superior sin socavar la autoridad de los intermediarios.¹⁰²

Este rápido esbozo de tipos de comunicación que se producen para llenar, por lo menos en parte, el requisito funcional de la observabilidad o visibilidad, por supuesto, omite muchas cosas. Pero puede subrayar el punto principal, no menos importante porque sea obvio, de que la teoría del grupo de referencia debe incorporarse sistemáticamente la variable de la observabilidad de las normas, los valores y el desempeño de papeles vigentes en los grupos tomados como sistemas de referencia. Hasta ahora, los estudios de la conducta relativa a grupo de referencia han olvidado en gran parte esta variable. En el mejor caso, dichos estudios abarcan las pruebas sobre las percepciones de las normas y los valores en grupos potenciales de referencia; también comprenden, pero con menos frecuencia, el equivalente sociológico de los dispositivos estructurales que producen una validez mayor o menor de esas percepciones entre los que están situados de manera diferente en la estructura de comunicación. Las dos líneas de investigaciones se han desarrollado en gran parte independientemente, y uno de los usos de la teoría del grupo de referencia puede consistir en reunir las y unificarlas.

Problema 6. La inconformidad como tipo de conducta relativa a grupo de referencia

En diferentes lugares del capítulo anterior y en algunas partes precedentes de éste, se indicó que la conducta conformista y la inconformista sólo pueden

¹⁰¹ Un ejemplo, entre un número indefinidamente grande de ellos, consta en la información de Sherwood sobre las conferencias de Hopkins con Stalin después de la muerte de Roosevelt. Hopkins subrayaba el papel importante del "estado general de la opinión norteamericana" en cuanto afecta a la política exterior actual y llegó a asegurar a Stalin "con toda la seriedad de que era capaz, que aquel volumen de opinión pública norteamericana que había sido el apoyo constante de la política de Roosevelt estaba seriamente inquieto por sus relaciones con Rusia. En realidad, en las seis últimas semanas el empeoramiento de la opinión pública [no se dice cómo se apreció esto] había sido tan grave, que afectó adversamente a las relaciones de nuestros dos países. El señor Hopkins dijo que no era sencillo ni fácil poner el dedo sobre las razones precisas de ese empeoramiento, pero tenía que destacar que sin el apoyo de la opinión pública, y en particular de los partidarios del Presidente Roosevelt, sería muy difícil para el Presidente Truman llevar adelante la política del Presidente Roosevelt". *Ibid.*, 888-89.

¹⁰² Sussmann, *op. cit.*, 12. "Quizás la principal razón de que Roosevelt diera tanto valor a su correspondencia era que la consideraba una de sus mejores líneas de comunicación con la 'gente común'. Conocía demasiado bien los prejuicios de los medios de masas controlados por minorías... Estaba persuadido de las limitaciones de los canales oficiales de comunicación. Frances Perkins dice que en una ocasión le dijo Roosevelt que '...los canales oficiales de comunicación e información son con frecuencia bastante rígidos... Las personas que hacen esos estudios rara vez llegan cerca de la gente común'."

ser adecuadamente *descritas*, y no digamos adecuadamente *analizadas*, si esas conductas se relacionan con los grupos a que se pertenece y a que no se pertenece tomados como sistemas de referencia normativa y valorativa.

Por ejemplo: "...en el vocabulario de la sociología, conformidad social suele significar conformidad con las normas y las expectativas vigentes en el grupo a que pertenece el individuo... [Y, como hemos visto] la conformidad con las normas de un grupo extraño viene a equivaler a lo que de ordinario se llama inconformidad, es decir, inconformidad con las normas del grupo a que se pertenece" (264). Esto da origen, según se indicó, a "dos cuestiones relacionadas entre sí...: ¿Cuáles son las consecuencias, funcionales y disfuncionales, de la orientación positiva hacia los valores de un grupo que no es el de uno? Y además, ¿qué procesos sociales inician, apoyan o frenan esas orientaciones?" (265).

Después de haber sido impreso esto, volví a examinar ese semillero de ideas sobre lo que ahora se llama conducta relativa a grupo de referencia —el capítulo 8 de *Human Nature and the Social Order*, de Cooley— y me encontré con que, ya en 1902, Cooley había concebido la inconformidad en términos muy parecidos. En uno de sus dos aspectos principales —el otro es el que él llamaba "impulso rebelde o 'sugestión contraria'", esto es, un rasgo de negativismo o extrañamiento de la personalidad—, la inconformidad.

puede considerarse como una conformidad más lejana. La rebelión es sólo parcial y aparente; y el que parece no marcar el paso en el desfile es que en realidad lleva el compás de otra música. Como dijo Thoreau, escucha otro tambor. Si un muchacho se niega a seguir la ocupación que sus padres y amigos consideran la mejor para él, y persiste en trabajar en algo extraño y fantástico, como el arte o la ciencia, seguramente es el caso que su vida más vivida *no es la que hace con los que le rodean, sino* con los maestros a quienes conoció a través de libros, o que quizá vio y oyó durante unos momentos.

*El ambiente, en el sentido de influencia social realmente operante, está lejos de ser la cosa definida y obvia que con frecuencia se supone que es. Nuestro verdadero ambiente consiste*¹⁰³ *en las imágenes que están más presentes en nuestros pensamientos, y en el caso de una mente vigorosa y en crecimiento, probablemente son totalmente diferentes de lo que está más presente a los sentidos. El grupo al que dimos nuestra lealtad, y a cuyas normas procuramos acomodarnos, está determinado por nuestra propia afinidad selectiva, que elige entre todas las influencias personales accesibles a nosotros; y en la medida en que elegimos con alguna independencia de nuestros compañeros palpables, tenemos la apariencia de inconformidad.*

Toda inconformidad que es afirmativa o constructiva tiene que actuar por esta

¹⁰³ Ésta es notoriamente una exageración del caso, suficientemente extremada como para corregirse a sí misma. Tratando de subrayar la idea, muy necesaria en el momento en que escribía, de que el ambiente social no consiste sólo en las personas con quienes uno está en interacción directa, Cooley se lanza al otro, y no más sostenible, extremo de afirmar que ese ambiente sólo consiste en imágenes de otros hombres y otras normas. Un objetivismo ingenuo no puede ser rectificado por un subjetivismo igualmente ingenuo. Pero resulta evidente, por el resto de su escrito, que Cooley no suscribía en la práctica los lemas literales del idealismo extremado que expresa en este pasaje.

*selección de relaciones más lejanas; la oposición, en sí misma, es estéril y no significa nada fuera de la peculiaridad personal. No hay, en consecuencia, una frontera definida entre conformidad e inconformidad; hay simplemente una manera más o menos característica y desacostumbrada de seleccionar y combinar influencias accesibles.*¹⁰⁴

Sea cual fuere la historia de este concepto de la inconformidad, parece ahora que el concepto proporciona una base para unificar la teoría de la "conducta desviada" (en parte¹⁰⁵ como ha sido expuesta en los capítulos iv y v que tratan de la anomia) y la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia. Porque una vez que se concibe la inconformidad como consistente típicamente en la conformidad con los valores, las normas y las expectativas de los individuos y los grupos de referencia, se pueden diferenciar, desde el punto de vista conceptual, de otras formas de conducta diver-

¹⁰⁴ *Human Nature and the Social Order*, por Charles H. Cooley (Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1902; reeditado por The Free Press, 1956), 301-302, y todo el capítulo 8, titulado "Emulation". Subrayé las partes de este pasaje que se relacionan más directamente con la teoría del grupo de referencia. Lo que Cooley afirma aquí como un hecho se convirtió después en una serie de *problemas* a los que se dedicaron estudios empíricos.

Decir que la teoría del grupo de referencia es en parte un redescubrimiento de lo que durante mucho tiempo estuvo en barbecho en esas notables páginas de Cooley, sería el enunciado exacto de la historia de la idea de los grupos de referencia. Pero sería un error decir que la teoría del grupo de referencia *no es más* que ese redescubrimiento. La circunstancia de que ideas e insinuaciones fecundas permanezcan improductivas hasta que el curso del desenvolvimiento intelectual les dio nuevo sentido es un episodio familiar en la historia del pensamiento humano. En realidad, los redescubrimientos suelen tener lugar precisamente en esta forma: una acumulación de conocimientos científicos da por resultado hacer claramente relevantes ideas y observaciones que existían hacía ya mucho tiempo en impresos públicos. Pero fueron ignoradas en gran parte porque su relevancia no era evidente y, en la situación anterior de la disciplina, no podía fácilmente haber sido evidente para los observadores quizás más sabios pero menos informados de aquel tiempo. En este sentido razonablemente estricto, esas ideas "se adelantan a su tiempo". Más tarde, cuando pueden unirse con otras ideas y arbitrios de la investigación que se desarrollaron en el ínterin, toman una significación nueva. Esto hará ver claramente que al tomar nota de las observaciones por tanto tiempo olvidadas de Cooley —esas páginas, por lo que yo sé, no fueron punto de partida para investigaciones sostenidas y acumulativas desde que aparecieron— no quiero restar méritos a las realizaciones de los científicos sociales de hoy que han creado independientemente la teoría de los grupos de referencia. No pretendo jugar el juego de los "alumbraционistas", o sombreadores, negándole sus méritos al Pedro de hoy para rendir todos los respetos debidos al Pablo de ayer. Esto se encamina únicamente a señalar una discontinuidad en el desarrollo de esta teoría que abarca, como vemos ahora retrospectivamente, una laguna de cuarenta años o más.

¹⁰⁵ No cito otros escritos que han desarrollado últimamente la teoría de la conducta divergente porque fueron examinados con algún detalle en capítulos anteriores. Pero debe decirse que el capítulo dedicado a "la conducta divergente y los mecanismos de control social" en *Social System*, de Parsons, proporciona una base importante para la clase de unificación teórica que se propone. Verdaderamente, en un punto de ese capítulo (299n.), Parsons hace una alusión previsoramente a "uno de los diferentes puntos en que la teoría de los 'grupos de referencia' adquiere gran importancia para el análisis de sistemas sociales". Pero esa unificación no es obra de un día, y requerirá los esfuerzos concertados de muchos antes de que puedan realizarse sus aparentes perspectivas.

gente. En realidad la inconformidad "privada", totalmente desconectada de grupos de referencia pasados, presentes o realísticamente posibles, es lo que los psicólogos han identificado como "autismo", pensamiento y acción caprichosos muy alejados de la realidad exterior.¹⁰⁶ No es la inconformidad privada, sino más bien la inconformidad pública, lo que interesa aquí.

Cuando la inconformidad representa la conformidad con los valores, las normas y las prácticas de un estado anterior de la sociedad que aún perduran pero no son aceptados uniformemente, con frecuencia se la llama "conservadurismo". Peyorativamente, y a veces de manera exacta, se la califica de "reaccionaria", en particular cuando constituye un esfuerzo para reinstaurar valores y prácticas que han sido reemplazados por otros o que simplemente cayeron en olvido. Cuando la inconformidad representa la conformidad con valores, normas y prácticas que todavía no fueron institucionalizados pero que se consideran como constitutivos del sistema normativo de grupos futuros de referencia, se le llama muchas veces "radicalismo", en particular cuando se cree que representa un estado perfecto de la sociedad imposible de alcanzar.¹⁰⁷ Pero como los marbetes sociales y políticos como esos tienen algo más que una función puramente descriptiva, se usan rara vez como designaciones objetivas, pero llegan a ponerse sobre diferentes tipos de inconformidad.

En estos términos, la teoría del grupo de referencia exige una distinción constante entre las diferentes clases de conducta que los sociólogos llaman "conducta divergente". Lo que aquí identificamos como "inconformidad" en su sentido histórico consagrado, puede distinguirse fácilmente de otras clases de conducta divergente como (la mayor parte de) la criminalidad y la delincuencia. Esas clases de "conducta divergente" difieren estructural, cultural y funcionalmente.¹⁰⁸ No puede suponerse, por lo tanto, que están todas comprendidas *de manera adecuada* en un solo concepto de "conducta divergente"; ésta es materia de investigación, no de suposiciones.

A primera vista, la conducta del inconformista y la del delincuente pueden parecer estructuralmente la misma. En ambos casos, ninguno de los dos vive de acuerdo con las expectativas moralmente arraigadas de los otros con quienes están enlazados en un sistema de situaciones y papeles engranados. En ambos casos, también, otros individuos del sistema social actuarán de tal manera que procurarán que los "divergentes" vuelvan a obrar de acuerdo

¹⁰⁶ El lugar del pensamiento autístico en la teoría de la psicología social fue examinado por Theodore Newcomb en *Social Psychology*, 101-103, 287-294, 303-310.

¹⁰⁷ Compárense las exposiciones de las mentalidades ideológica y utópica que hace Karl Mannheim en *Ideología y utopía* (México, F.C.E., 1941), en especial 169-230.

¹⁰⁸ Las diferencias fueron indicadas en el quinto tipo de adaptación a la anomia identificado en el paradigma presentado en el capítulo iv, que indica que las metas culturales y los medios institucionales reinantes son repudiados y *suplantados* por valores nuevos que son compartidos y a los que se concede legitimidad (pp. 10, 155-57). Para otro estudio de este último tipo de "conducta divergente", véase *Change in Tribal South Africa*, por Katherine Organski (tesis doctoral inédita, Columbia University, Departamento de Sociología, 1956).

con las expectativas consagradas. Cualesquiera que sean las diferencias que existan entre los dos, con frecuencia están oscurecidas, ya que no es raro que al inconformista se le declare delincuente. Sin embargo, por debajo de esas analogías superficiales hay diferencias profundas.

En primer lugar, el inconformista no procura, como el delincuente, ocultar sus desviaciones de las normas vigentes en el grupo. Por el contrario, declara su disentimiento. Esto se enlaza con una segunda diferencia: el inconformista niega la legitimidad de las normas y las expectativas que rechaza, o por lo menos discute su aplicabilidad a ciertas situaciones; el delincuente por lo general reconoce su legitimidad. En general, no alega que el robo es bueno y el asesinato virtuoso. Simplemente, encuentra conveniente o expresivo de su estado mental violar las normas y evadirlas. En tercer lugar, y correlativamente, el inconformista quiere cambiar las normas del grupo, suplantar las que considera moralmente ilegítimas con otras que tienen una base moral diferente. El delincuente, por el contrario, sólo trata de escapar al cumplimiento de las normas ahora vigentes. El inconformista apela típicamente a una "moral superior"; salvo como un recurso para su defensa, el delincuente apela a circunstancias atenuantes. Final, y decisivamente, se supone, aunque de mala gana y de manera inconsciente, que el inconformista se aparta de las normas vigentes con propósitos totalmente o en gran parte desinteresados; se supone que el delincuente se desvía de las normas para servir a sus propios intereses. Las anteriores características de los dos tienden a apoyar estos diferentes supuestos. Conociendo las consecuencias punitivas que su conducta pública pondrá en juego, el inconformista actúa, sin embargo, de acuerdo con sus sentimientos y valores. Conociendo las consecuencias de su acción, el delincuente hace todo lo posible por evitarlas ocultando su desviación a la vista pública.

En la esfera cultural, también, el inconformista y el delincuente difieren fundamentalmente (aun, debe repetirse, cuando la sociedad, casi como último recurso de control social, considera al inconformista como "nada más" que un delincuente. Porque, no obstante las definiciones y las apariencias públicas, se advierte ampliamente que el inconformista de un credo político, religioso o ético, es en realidad bastante más que un mero delincuente). Según la teoría sociológica, las diferencias entre el plano cultural y el plano de la estructura social (a las que nos hemos referido en los párrafos anteriores) son fundamentales, aun cuando pueden ser oscurecidas por el hecho de que tienen implicaciones para *ambos* los *mismos* complejos históricos de conducta. Sin entrar en detalles en esta materia, porque nos alejaría mucho de nuestro propósito, podemos por lo menos señalar los diferentes niveles de análisis que eso representa.

En el plano de la estructura social, la inconforme y otras conductas desviadas activan mecanismos de control social por parte de los comprendidos en redes de situaciones y papeles sociales engranadas con el "disidente". El que éste no viva de acuerdo con las expectativas de aquellos con quienes está en relación *directa* constituye para ellos una experiencia punitiva, y ellos

a su vez responden castigándolo por sus desviaciones de las expectativas consagradas del papel. En un sentido importante, pues, los compañeros de papel del disidente tienden a actuar en relación con sus *propios intereses*; el disidente les amarga o hace difícil la vida, y tratan de volver a ponerlo en línea, con el resultado de que puedan proseguir los negocios normales de la vida.

En el plano cultural, tiene lugar también esta misma conducta por parte de los individuos "ortodoxos" del sistema social, aun cuando *no están directamente* comprendidos en un sistema de relaciones sociales con el disidente. Su reacción hostil hacia el disidente es, en este sentido bastante estricto, *desinteresada*. No tienen nada, o tienen muy poco, que perder por su desviación de las normas y las expectativas del papel consagradas; su propia situación no es, de hecho, apreciablemente perjudicada por su "mala conducta". No obstante, también ellos responden con hostilidad, pues han interiorizado las normas morales que están siendo violadas, y sienten la conducta que repudia de hecho esas normas, o amenaza la continuidad de su validez social, como una negación del valor de que ellos y su grupo se sienten orgullosos. La forma que estas represalias toman pueden llamarse de la manera más propia "indignación moral", ataque desinteresado contra los que se apartan de las normas del grupo, aun cuando las desviaciones no interfieran con el desempeño del papel de uno, ya que éste no está socialmente relacionado de manera directa con el disidente.¹⁰⁹

Si no fuera por esa reserva de indignación moral, los mecanismos de control social verían grandemente limitado su funcionamiento. Estarían limitados sólo a la acción de individuos que son *directamente* perjudicados por el in-

¹⁰⁹ La explicación racional de la indignación moral fue enunciada clásicamente, si bien en el vocabulario arcaico del derecho natural, por Hobbes en el capítulo xv del *Leviatán*. Como recuerdo: "Ahora bien, la justicia de una acción (es decir, la injuria) supone una persona individual injuriada; en concreto, aquella con la cual se hizo el pacto. Por tanto, en muchos casos, la injuria es recibida por un hombre y el daño da de rechazo sobre otro. Tal es el caso que ocurre cuando el dueño ordena a su criado que entregue dinero a un extraño. Si esta orden no se realiza, la injuria se hace al dueño a quien se habrá obligado a obedecer, pero el daño redundará en perjuicio del extraño, respecto al cual el criado no tenía obligación, y a quien, por consiguiente, no podía injuriar. Así en los estados los particulares pueden perdonarse unos a otros sus deudas, pero no los robos u otras violencias que les perjudiquen: en efecto, la falta de pago de una deuda constituye una injuria para los interesados, pero el robo y la violencia son injurias hechas a la personalidad de un Estado." Éste es el caso de la objeción desinteresada a la violación de las normas.

Aunque, por el propio testimonio del autor, es sólo un mero comienzo de investigación en esta materia, en los tiempos más recientes el *locus classicus* de la teoría de la indignación moral es *Moral Indignation and Middle Class Psychology*, por Svend Ranulf (Copenhague, Levin and Munksgaard, 1938). Como Ranulf lo manifiesta abundantemente, su obra se deriva, en descendencia sociológica directa, de la teoría fundamental sobre la acción de la indignación moral formulada, en la forma más influyente si no por primera vez, por Émile Durkheim. También debe consultarse la monografía anterior de Ranulf sobre este tema: *The Jealousy of the Gods and Criminal Law at Athens: A Contribution to the Sociology of Moral Indignation* (Copenhague, Levin and Munksgaard; Londres, Williams and Norgate Ltd., 1933), 2 vols.

conforme y por la conducta divergente. Pero en realidad, la indignación moral y la oposición desinteresada a la inconformidad y la conducta divergente sirven para prestar mayor fuerza a los mecanismos de control social, porque no sólo el número relativamente pequeño de personas directamente perjudicadas por la desviación —por ejemplo, los padres del niño secuestrado—, sino también la colectividad en general, adherida a las normas culturalmente consagradas, entran en actividad para poner de nuevo al divergente (y por anticipación, a otros posibles divergentes) en línea.

En el plano cultural, el inconforme, con su apelación a una moral superior, puede, en circunstancias históricamente propicias, y a diferencia del mero delincuente, aprovecharse del depósito latente de indignación moral. Hasta cierto punto, su inconformidad apela ya a los valores morales de un tiempo pasado que se ha perdido de vista, ya a los valores morales de un tiempo que vendrá. Tiene, pues, la perspectiva, si no siempre la realidad, de conseguir el asentimiento de otros individuos de la sociedad inicialmente menos valerosos y arriesgados. Su inconformidad no es una falta privada, sino un impulso hacia una moral nueva (o la restauración de una moral vieja y casi olvidada). En suma, el inconforme apela a un grupo de referencia pasado o futuro. Reactiva un conjunto olvidado de valores, normas y prácticas, o activa un conjunto que no es mancillado por concesiones presentes y transacciones de conveniencia con las realidades corrientes. En todo esto, el inconforme está muy lejos del delincuente ortodoxo que no tiene nada antiguo que restaurar ni nada nuevo que sugerir, sino que trata sólo de satisfacer sus intereses privados o de expresar sus sentimientos privados. Aunque el derecho del país puede no hacer siempre esta distinción, en relación con la dinámica cultural, el inconforme y el delincuente desarraigado son polos opuestos.

Lo que se ha dicho de los planos cultural y de estructura social de la conducta delictiva y de la inconformidad, no es, naturalmente, toda la historia. Pero puede bastar para nuestros propósitos inmediatos. Las dos clases de desviaciones de las normas del grupo pueden describirse, y se han descrito, como "conducta divergente" —y en una primera y vaga aproximación no es esto un error—, pero, en los planos de la estructura social y de la cultura son, en una aproximación más exigente, diferentes. Puede sugerirse ahora que también se diferencian característicamente en el plano de la personalidad. No hay duda de que las personalidades de los que encabezaron movimientos de inconformidad históricamente importantes *pueden* en ocasiones tener más de una semejanza pasajera con las personalidades de los dedicados a delitos pequeños y grandes de carácter egoísta. Pero subrayar esas semejanzas ocasionales y superficiales a expensas de diferencias características y hondamente arraigadas sería declarar la bancarrota intelectual de la psicología académica. Diga la psicología lo que quiera en contrario, los valerosos saltadores de caminos de la Inglaterra del siglo xvii, John Nevison y su inteligente sucesor Dick Turpin, no eran lo mismo que Oliverio Cromwell, el valeroso inconforme. Y si las simpatías políticas o religiosas sirven para

hacer esto evidente por sí mismo y que no necesite ni decirse, habría que revisar los juicios históricos que harían de un Trotsky o de un Nehru poco más que delincuentes con partidos considerables tras ellos.

Es posible que las motivaciones inconscientes de algunos inconformes se parezcan a las de los meros delincuentes. En ambos casos, la conducta puede ser compulsiva, destinada a expiar una sensación personal de pecado. La violación de las normas vigentes puede servir para legitimar el acto culpable compartiéndolo con otros. No obstante, como las normas sociales que se violan son funcionalmente del todo diferentes, en los casos del inconforme y del delincuente, el significado psicológico de la violación es también diferente. Así como el sistema conceptual de la sociología puede, en una primera aproximación, ser tan tosco que empareje, sin distinción, la inconformidad con normas consagradas pero moralmente sospechosas y la desviación de normas no discutidas, así también el sistema conceptual de la psicología, con sus ideas de culpa, mecanismos de defensa, formación de reacciones, etc., puede borrar diferencias fundamentales atribuyendo conductas socialmente dispares al mismo cajón de motivaciones. Es evidente que esto es plantear la cuestión y no resolverla; pero puede tener el mérito teórico de recordarnos que, en la busca de generalizaciones sobre la conducta humana, podemos no pocas veces ocultar o desdeñar diferencias importantes de conducta. Hacerlo es incurrir en la práctica intelectualmente discutible del reduccionismo. Es incurrir en la falacia de suponer, como William James dijo de manera inolvidable, que "un cuarteto de cuerda de Beethoven es en realidad... el roce de cerdas de cola de caballo con tripas de gato, y que con esto queda descrito de manera exhaustiva...".¹¹⁰

El inconforme históricamente importante es, en relación con la estructura social, la cultura y la personalidad, un tipo diferente del divergente social. Según el antiguo adagio de que "la mejor manera de conocer la naturaleza

¹¹⁰ *The Will to Believe*, por William James (Nueva York, Longmans, Green and Co., 1937), 76. O, como James enunció la cuestión en términos más generales, es meterse en "abstraccionismo vicioso: manera de usar conceptos que puede describirse así: Concebimos una situación concreta destacando un rasgo de ella saliente o importante, y clasificándola por él; después, en lugar de añadir a sus caracteres previos todas las consecuencias positivas que el nuevo modo de concebirla puede producir, procedemos a usar nuestro concepto en forma privativa, reduciendo el fenómeno originariamente rico a las meras sugerencias de aquel nombre tomado en abstracto, tratándolo como un caso de 'nada, salvo' aquel concepto, y actuando como si todos los demás caracteres de los cuales se abstraigo el concepto fueran borrados. La abstracción, al funcionar de esta manera, se convierte en medio de detención mucho más que en medio de avance del pensamiento. Mutila las cosas, crea dificultades y encuentra imposibilidades; y más de la mitad de las inquietudes que se toman los metafísicos y los lógicos a causa de las paradojas y los enigmas dialécticos del universo puede, estoy convencido, atribuirse a esa fuente hasta cierto punto sencillo. *El empleo viciosamente privativo de nombres abstractos de caracteres y de clases es, estoy persuadido, uno de los grandes pecados originales de la mentalidad racionalista*". Como tienen amplia ocasión de saber los sociólogos y los psicólogos, esta fuente de inquietud no se limita a los metafísicos y los lógicos. *The Meaning of Truth: A Sequel to "Pragmatism"*, por William James (Nueva York, Longmans, Green, and Co., 1932), 249-250.

de cualquier cosa es examinar casos extremos", tomaremos nota del inconforme extremoso que entra en su trayectoria pública de inconforme con pleno conocimiento de que corre el riesgo, tan grande que es casi certidumbre, de que su conducta sea severamente castigada por el grupo. Esta clase de hombre es, en sentido bastante estricto, un mártir, es decir, un individuo que va al sacrificio por principios. Al adherirse a las normas y los valores de algún grupo de referencia diferente del grupo con cuyas expectativas no esté conforme, está dispuesto a aceptar, si no a recibir con beneplácito,¹¹¹ las consecuencias casi seguras y penosas del disentimiento.

Las fuentes *psicológicas* de la conducta del mártir son una cosa; el carácter social de ésta es otra cosa. Los motivos del mártir pueden ser cualesquiera entre una gran variedad de ellos: expresión de narcisismo primario, necesidad de castigo, deseo de dominio activo de una realidad exterior aparentemente intransigente en beneficio de los seres amados.¹¹² Todo esto puede ser. Pero dentro del contexto social, este tipo de inconformidad implica uniforme-

¹¹¹ Si diese señales de recibir en verdad con beneplácito las consecuencias punitivas, podría decirse de él despectivamente que trata de "hacerse el mártir". Común mucho antes del advenimiento de Freud, esta frase refleja el reconocimiento popular de la posibilidad de que el sometimiento ostensiblemente desinteresado del yo al castigo que le infligen otros puede resultar, tras un análisis más detenido, egoísta o debido a una necesidad psicológica "patológica". Sólo en circunstancias institucionales especiales cuenta el masoquismo con el respeto de los demás. En esas circunstancias socialmente normadas, y con frecuencia ritualmente prescritas, el carácter masoquista puede ser muy apropiado para el desempeño eficaz del papel social. Pero en general, hacer una virtud pública de una necesidad privada es ser juzgado culpable de una doble falta: porque pide recompensa para una acción aparentemente desinteresada pero en realidad egoísta, y destruye la confianza mutua necesaria en una sociedad estable proyectando dudas sobre la validez moral de la conducta en verdad desinteresada de otros.

¹¹² Reina acuerdo general acerca de que el vocabulario de la motivación deja mucho que desear. Esas observaciones no deben interpretarse de acuerdo con la idea de que los "motivos" son impulsos independientes, cada uno de los cuales "produce" su forma distintiva de conducta. Aun sin el beneficio de una teoría psicológica sistemática, Cooley tuvo algunas ideas generales sobre esta materia que son, en todo caso, más inteligentes que cuando él las expuso, hace dos generaciones. Por ejemplo: "La manera de hablar egoísta-altruismo falsifica los hechos en el punto más vital posible suponiendo que nuestros impulsos relativos a personas pueden separarse en dos clases, los impulsos yo y los impulsos tú, de manera muy parecida a como las personas físicas son separables; mientras que un hecho primario en todo el campo del sentimiento es una fusión de personas, de suerte que el impulso pertenece no a una o a otra, sino precisamente al terreno común que ambas ocupan para sus relaciones o su mezcla." Y también: "... se usa 'altruista' para implicar algo más que bondadoso o benévolo, alguna distinción psicológica o moral entre este sentimiento o clase de sentimientos y otros llamados egoístas, y esta distinción parece no existir. Todos los sentimientos sociales son altruistas en el sentido de que implican referencia a otra persona; pocos lo son en el sentido de que excluyan al yo. La idea de una división sobre esta línea parece emanar del vago supuesto de que las ideas personales deben tener una peculiaridad que responda a la de los cuerpos materiales." *Human Nature and the Social Order*, por Cooley, 128, 129-130. Podría decirse que cuando Comte acuñó la palabra "altruismo" y la definió como lo hizo, contribuyó a crear la clase de falacia que Cooley trató de contrarrestar.

mente el repudio público de ciertos valores y prácticas consagrados y la adhesión a otros valores y otras prácticas al precio de un castigo casi inevitable infligido por otros. Funcionalmente, esa inconformidad puede servir para instituir cambios sociales y culturales. En este respecto, debe advertirse que las reacciones de los otros a esta clase de inconformidad pueden ser más complicadas de lo que puede sugerir la apariencia exterior de pura hostilidad.

El conformista reconocido tiende a ser considerado con sentimientos mezclados de odio, admiración, y amor, aun por quienes todavía se aferran a los valores y las prácticas que están siendo discutidas. Actuando abierta y no secretamente, y sabedor evidente de que invita al grupo a que le imponga sanciones severas, el inconforme tiende a suscitar cierto grado de respeto, aunque éste pueda estar enterrado bajo gruesas capas de hostilidad y odio manifiestos entre quienes tienen la sensación de que sus sentimientos, sus intereses y sus posiciones son amenazados por las palabras y los actos del inconforme. El componente positivo de la ambivalencia es el tributo que se paga a la conducta desinteresada. Se piensa que el inconforme tiene valor, es decir, la capacidad demostrada de correr grandes riesgos, especialmente por objetivos desinteresados.¹¹³ Hasta cierto punto, el valor (aunque quizá en un grado menor) se cree manifiesto cuando los hombres corren grandes riesgos ya por objetivos egoístas privados o por objetivos ajenos, como en el caso familiar del "delincuente temerario" o del "enemigo valeroso", que son admirados, en este grado, lo mismo que son condenados. Pues como el valor es potencialmente una virtud social —es decir, funcional para la persistencia y desarrollo de grupos de acuerdo con valores últimos—, suscita respeto, aun en los casos complejos en que se le usa aparentemente, no en favor del grupo, sino contra él.

Aun esta breve reseña de la materia puede servir para aclarar las diferencias funcionales entre las dos clases de conducta desviada. En ciertas circunstancias, la inconformidad pública puede tener las funciones manifiestas y latentes de modificar las normas de conducta y los valores que llegaron a ser disfuncionales para el grupo. Otras formas privadas de conducta desviada

¹¹³ Los ejemplos de esto pueden multiplicarse, desde luego, casi hasta el infinito. Piénsese sólo en el caso de John Brown, asesino y fanático valeroso que quiso morir por la causa de la libertad tal como él veía dicha causa. En estimación de Carl Sandburg, "Brown se sintió muy tranquilo y religiosamente contento de ser colgado públicamente, delante de todos los hombres y todas las naciones, de suerte que no pudiera ser fácilmente desalojado de los pensamientos de los hombres". Y así, el gobernador del Estado que, después de un proceso justo, lo colgó, dijo lo siguiente: "Brown es un manojo de los mejores nervios que yo haya visto nunca, decidido y arrojado, sangrante y en cadenas. Es un hombre de cabeza clara, de valor, de fortaleza. Es un fanático, vano y gárrulo, pero firme y fiel e inteligente." En la medida en que la "conducta divergente" es la que las normas y patrones de la sociedad consideran así, la definición social de los horribles crímenes de Brown difiere evidentemente de los de otros muchos que fueron sólo cuatreros. En su exposición de este gran acto de inconformidad, Carl Sandburg es a la vez historiador y portavoz de la cultura norteamericana: *Abraham Lincoln: The Prairie Years* (Nueva York, Harcourt, Brace and Company, 1926), II, 188-195.

tienen la función manifiesta de servir a los intereses del inconforme y, en circunstancias que fueron identificadas en parte por Durkheim, George Mead y Radcliffe-Brown, la función latente de reactivar sentimientos del grupo que se han debilitado tanto, que ya no son reguladores eficaces de la conducta. Amontonar esas formas funcionalmente (y no sólo moralmente) diferentes de conducta en el concepto único de "conducta divergente", es oscurecer su contenido sociológico. Después de todo, parece exacto suponer que, a diferencia de la de John Brown, el alma de Al Capone no seguirá actuando. O también, Eugene V. Debs y Albert B. Fall, secretario del Interior de Harding notorio por el asunto de Teapot Dome, que resultó incapaz de tener una mano firme sobre la bolsa pública, los dos fueron encarcelados de acuerdo con las leyes de la sociedad norteamericana porque habían incurrido en "conducta desviada". Pero Harding, el exponente de la normalidad, halló posible libertar de la prisión al inconforme Debs por un acto tardío de clemencia del ejecutivo, mientras que Coolidge, comprometido a ampliar la zona de normalidad, no encontró posible libertad al divergente Fall.

A menos que se mantenga la distinción conceptual y terminológica entre tipos de conducta inconformista y conducta desviada, la sociología seguirá por inadvertencia el camino que empezó a recorrer a veces y se convertirá en la ciencia de la sociedad que implícitamente sólo ve virtud en la conformidad social. Si la sociología no formula sistemáticamente las diferencias entre la estructura social y las funciones de las diversas formas de conducta divergente, en realidad —aunque creo yo que no deliberadamente— premiará como valioso el grupo de la conformidad con sus normas vigentes e implicará que la inconformidad es inevitablemente disfuncional para el grupo.¹¹⁴ Pero, como hemos subrayado en diferentes lugares de este libro, no es infrecuente el caso de que la minoría inconforme de una sociedad represente los intereses y los valores últimos del grupo de manera más efectiva que la mayoría conformista.¹¹⁵ Éste, debe repetirse, no es un juicio moral sino un juicio fun-

¹¹⁴ El valor cultural norteamericano del derecho a disentir está demasiado hondamente arraigado para no tener un efecto de control sobre la conducta, aun en circunstancias críticas. De acuerdo con la sociología del conocimiento, que considera el trabajo intelectual como subordinado a las circunstancias sociales subyacentes, tiene especial importancia el extenso estudio empírico de las fuerzas que producen la aceptación, el rechazo y el apoyo de inconformes políticos y de otras clases: *Communism, Conformity, and Civil Liberties*, por Samuel A. Stouffer (Nueva York, Doubleday and Company, 1955). Este estudio parte del supuesto de que los tipos de inconformidad difieren de manera importante de otros tipos de conducta divergente. Además, se orienta hacia el problema de descubrir las bases de aceptación y de repudio de los inconformes, problema que sólo fue rozado antes. También es muy pertinente un reciente experimento sociológico enfocado sobre el problema correlativo de las circunstancias en que la conformidad social es disfuncional para los propósitos elegidos por el grupo. Véase "An experiment on conformity to group norms where conformity is detrimental to group achievement", por Harold H. Kelley, y Martin M. Shapiro, en *American Sociological Review*, 1954, 19, 667-677.

¹¹⁵ Véase la notable exposición de inconformidad pública en la historia de los Estados Unidos escrita por el senador John F. Kennedy: *Profiles in Courage: Decisive Moments in*

cional, no una exposición de teoría ética, sino una exposición de teoría sociológica. Es, por último, una declaración que, una vez hecha, probablemente la aceptarán los mismos observadores sociales que, usando un concepto insuficientemente diferenciado de "conducta divergente", niegan en su análisis sociológico lo que afirman en sus preceptos éticos.

Problema 7. Contexto estructural de la conducta relativa a grupo de referencia: grupos de papeles, grupos de situaciones y secuencias de situaciones

Habiendo examinado las operaciones de la *observabilidad* y diferentes tipos de inconformidad y desviación en el proceso de la conducta relativa a grupo de referencia, tenemos que examinar ahora la estructura social de papeles y situaciones que suministran el contexto de la conducta relativa a grupo de referencia. No es ésta pequeña tarea, y, como en secciones anteriores de este capítulo, haremos poco más que esbozar una manera de pensar sobre esta materia y de considerar los problemas que esto plantea para la investigación ulterior. Ello nos obliga a examinar y desarrollar algo la teoría de los papeles sociales y de las situaciones sociales.

Desde hace algún tiempo, por lo menos desde los influyentes escritos de Ralph Linton sobre el asunto, se ha reconocido que hay dos conceptos —situación social y papel social— fundamentales para la definición y el análisis de una estructura social.¹¹⁶

the Lives of Celebrated Americans (Nueva York, Harper and Brothers, 1955). Es la historia de ocho senadores que se negaron a someterse a las expectativas dominantes a pesar de las extremadas presiones que se ejercieron sobre ellos, presiones que implicaban un riesgo fatal para sus carreras políticas, la difamación de su prestigio y el rechazo de sus electores. Orientados hacia grupos de referencia diferentes de los que estaban en el poder, aquellos hombres pudieron advertir que su reputación y sus principios serían vindicados más tarde y apreciada su inconformidad. Esta compacta y detallada exposición de "dificiles e impopulares decisiones" es, entre otras cosas, instructiva para el desarrollo ulterior de una teoría de la inconformidad como parte de una teoría más amplia de la conducta relativa a grupo de referencia. Proporciona valiosa información clínica sobre el uso de presiones sociales en previsión del acto esperado de inconformidad, de grupos múltiples de referencia implícitos en una decisión pública fundamental, el hecho estructural de la máxima observabilidad que tienen que afrontar figuras tan públicas como los senadores, las complicaciones resultantes de definiciones confusas e imperfectas de las obligaciones de los papeles, el hecho estructural de que la observabilidad de la opinión de los electores es pequeña y esto da lugar a la decisión autónoma, la normación de los motivos para la conformidad franca, sea cual fuese la opinión reservada del hombre público, el sentido en que la posteridad puede de hecho ser tomada como un grupo importante de referencia, y los valores múltiples que pueden poner la seguridad personal, la estimación popular y la conservación de relaciones públicas en segundo lugar respecto del valor de la creencia autónoma. Es, en suma, un libro de singular importancia para los científicos sociales interesados en la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia.

¹¹⁶ Decir que Linton no fue "el primero" que introdujo esos conceptos gemelos en la ciencia social sería tan exacto como impreciso. Porque el hecho es que sólo después de su famoso capítulo VIII de *Estudio del hombre* (México, FCE, 7ª ed., 1963) esos concep-

Por situación entiende Linton una posición en un sistema social ocupada por determinados individuos; por papel, la puesta en acción mediante la conducta de las expectativas normadas atribuidas a esa posición. En estos términos, situación y papel son conceptos que sirven para conectar las expectativas culturalmente definidas con la conducta normada y con las relaciones que abarca estructura social. Observa Linton que cada persona de una sociedad ocupa inevitablemente múltiples situaciones y que para cada una de esas situaciones hay un papel asociado a ella.¹¹⁷ Esto resultó una primera aproximación útil, como lo atestigua ampliamente la investigación social posterior. Pero en esta primera aproximación supuso Linton que cada situación tiene su *papel distintivo*.¹¹⁸

Sin entrar en el detenido examen que el asunto merece, tenemos que advertir que una situación social particular implica, no un solo papel asociado, sino un conjunto de papeles asociados. Ésta es una característica básica de la estructura social. Este hecho de estructura puede registrarse con una denominación distintiva, *conjunto de papeles*, por la cual entiendo ese *complemento de relaciones de papeles que las personas tienen por virtud de ocupar una situación social particular*. Por ejemplo: la simple situación de estudiante de medicina abarca no sólo el papel de estudiante en relación con sus profesores, sino también un conjunto de otras relaciones que ponen en contacto al ocupante de esa situación con otros estudiantes, enfermeras, médicos, trabajadores sociales, técnicos médicos, etc.¹¹⁹ Y también: la situación de maestro

tos y sus implicaciones se incorporaron sistemáticamente en la teoría en desarrollo de la estructura social.

¹¹⁷ Cf. *ibid.*, y particularmente, el trabajo posterior de Linton que, puede decirse, no recibió manifiestamente toda la atención que merece: *The Cultural Background of Personality* (Nueva York, Appleton-Century, 1945), en especial 76 ss.

¹¹⁸ Como uno entre muchos casos de este concepto, véase la observación de Linton según la cual "una situación particular dentro de un sistema social puede ser ocupada, y su *papel asociado* conocido y desempeñado, por numerosos individuos simultáneamente". *The Cultural Background of Personality*, 77. De vez en cuando, Linton menciona de pasada "funciones conectadas con el *status*", pero no investigó las implicaciones estructurales de qué papeles múltiples estén asociados con una sola situación. *El estudio del hombre*, 135, contiene este enunciado.

Theodore Newcomb ha visto claramente que cada posición de un sistema de papeles implica relaciones múltiples de papeles. *Social Psychology*, 285-86.

¹¹⁹ Para un análisis preliminar del conjunto de papeles del estudiante de medicina que es de importancia directa para la teoría del grupo de referencia, véase "The development of a professional self-image", por Mary Jean Huntington, en *The Student-Physician: Introductory Studies in the Sociology of Medical Education*, ed. por R. K. Merton, P. L. Kendall y G. G. Reader (Cambridge, Harvard University Press, 1957), que forma parte de los estudios realizados por el Departamento de Investigaciones Sociales Aplicadas de la Columbia University, con un subsidio del Commonwealth Fund. También, Merton, en Witmer y Kotinsky, *op. cit.*, 47-50. *An Action Theory*, por Hans L. Zetterberg, ms., se ocupa de estos conceptos y problemas asociados en el capítulo v.

Como en otros campos, la acumulación de teoría en sociología presiona para el desarrollo de conceptos en determinadas direcciones. Esto está ilustrado por lo menos por el desarrollo de conceptos análogos a los de conjunto de papeles, conjunto de situaciones y secuencias

de escuela pública tiene su conjunto distintivo de valores, que ponen en relación al maestro con sus alumnos, con los colegas, con el director y el inspector de la escuela, con el Departamento de Educación, y, en ocasiones frecuentes, con las organizaciones patrióticas locales, las organizaciones profesionales de maestros, las Asociaciones de Padres y Maestros, etcétera.

Es manifiesto que el conjunto de papeles difiere de la norma estructural que durante mucho tiempo fue identificada por los sociólogos como la norma de "papeles múltiples". Porque en el uso consagrado, la expresión papeles múltiples se refiere al complejo de papeles asociados no con una sola situación social, sino con las *diferentes* situaciones (frecuentemente en diferentes esferas institucionales) en que se encuentran los individuos; los papeles, por ejemplo, conectados con las distintas situaciones de maestro, esposa, madre, católica, republicana, etc. Nosotros designamos este complemento de situaciones sociales de un individuo como su *conjunto de papeles*, y cada una de las situaciones tiene, a su vez, su conjunto distintivo de papeles.

Los conceptos de conjunto de papeles y conjunto de situaciones son estructurales y se refieren a partes de la estructura social en un momento particular. Consideradas como cambiantes en el transcurso del tiempo, la sucesión de situaciones, que tiene lugar con frecuencia suficiente para ser socialmente normada, se denominará *secuencia de situaciones*, como en el caso, por ejemplo, de las situaciones sucesivamente ocupadas por un estudiante de medicina, un interno, un residente y un médico que ejerce por su cuenta. En un sentido muy parecido, naturalmente, podemos observar *secuencias de conjuntos de papeles y de conjuntos de situaciones*.

Puede considerarse que las ordenaciones normadas de conjuntos de papeles, conjuntos de situaciones y secuencias de situaciones abarcan la estructura social. Los conceptos nos recuerdan, en el caso improbable en que necesitemos que se nos recuerde este hecho insistente y obstinado, que hasta la estructura social a primera vista simple es extremadamente compleja. Porque el funcionamiento de las estructuras sociales tiene que arreglárselas de algún modo para organizar esos conjuntos y secuencias de situaciones y papeles de suerte que prevalezca un grado apreciable de orden social, suficiente para permitir a la mayor parte de la gente la mayor parte del tiempo llevar adelante sus negocios de vida social sin tener que improvisar ajustes nuevos en cada situación nueva a que haya que hacer frente.

Los conceptos sirven además para ayudarnos a identificar algunos de los problemas esenciales de estructura social que requieren análisis. ¿Qué procesos sociales tienden a producir perturbación del conjunto de papeles o su destrucción, creando estados de inestabilidad estructural? ¿Mediante qué mecanismos sociales se articulan los papeles en los conjuntos de papeles de suerte que el antagonismo entre ellos sea menor de lo que sería de otra manera?

de situaciones, aunque con diferente terminología en un trabajo de Frederick L. Bates, titulado "Position, role, and status: a reformulation of concepts", en *Social Forces*, 1956, 34, 313-321. Ideas teóricamente compatibles también fueron expuestas por Neal Gross en su estudio de próxima publicación sobre los ejecutivos escolares.

Problema 7.1. Fuentes estructurales de inestabilidad en los conjuntos de papeles

Parece que la fuente fundamental de perturbación en los conjuntos de papeles es la circunstancia estructural de que los compañeros de todo el que ocupa una situación particular están situados diferentemente en la estructura social. En consecuencia, esos otros tienen, en alguna medida, valores y expectativas morales diferentes de las que tiene el ocupante de la situación en cuestión. El hecho, por ejemplo, de que los individuos de un consejo escolar estén con frecuencia en estratos sociales y económicos completamente diferentes del que ocupa el maestro de la escuela pública significará que, en ciertos respectos, sus valores y sus expectativas difieren de los del maestro. El maestro individual puede, así, estar expuesto fácilmente a expectativas antagónicas de papel entre sus colegas profesionales y entre los individuos influyentes del consejo escolar y, a veces, en forma derivada, del inspector de escuelas. Lo que es un ornato educativo para el uno puede juzgarlo el otro un aspecto esencial de la educación. Estas dispares e incongruentes valoraciones complican la tarea de llegar a entenderse con todos ellos. Lo que tiene valor destacado para la situación del maestro lo tiene, en grado variable, para los ocupantes de situaciones estructuralmente relacionados, en su conjunto de papeles, con otros que ocupan situaciones diferentes.

Tal como están las cosas, ésta parece ser la principal base estructural para la perturbación potencial de un conjunto estable de papeles. La cuestión no aparece, naturalmente, en las circunstancias especiales en que todos los que están en un conjunto de papeles tienen los mismos valores y las mismas expectativas de papel. Pero ésta es una situación especial y quizá históricamente rara. Parece que con más frecuencia, y particularmente en sociedades muy diferenciadas, los que desempeñan el mismo papel son extraídos de situaciones sociales diferentes con, hasta cierto punto, valores sociales correspondientemente diferentes. En la medida en que esto predomina, la situación característica sería de desorden, y no de orden relativo. Y sin embargo, aunque las sociedades históricas varían en la medida en que esto es cierto, parece ser el caso, en general, que prevalece un grado importante de orden y no de desorden agudo. Esto da, pues, origen al problema de identificar los mecanismos sociales mediante los cuales se consigue cierto grado razonable de articulación entre los papeles en los conjuntos de éstos, o, correlativamente, los mecanismos sociales que quiebran, de manera que los conjuntos de papeles estructuralmente establecidos no quedan relativamente estabilizados.

Problema 7.2. Mecanismos sociales para la articulación de papeles en el conjunto de éstos¹

Antes de empezar a examinar algunos de esos mecanismos, debemos repetir que no se supone, como materia de hecho histórico, que todos los conjuntos

de papeles operen con una eficacia sustancial. Nos interesa no una amplia generalización histórica según la cual prevalece el orden social, sino el problema analítico de identificar los mecanismos sociales que funcionan para producir un grado de orden social mayor del que se tendría si esos mecanismos no entrasen en juego. Dicho de otra manera, es sociología, no historia, lo que aquí reviste interés inmediato.

1. *Mecanismo de la diferencia de intensidad de dedicación al papel entre los incluidos en el conjunto de papeles:* Los participantes de un papel se interesan de diferente manera por la conducta de los que están en una situación social particular. Esto significa que las expectativas del papel de los incluidos en el conjunto de papeles no se mantiene con el mismo grado de intensidad. Para unos, esa relación de papeles puede tener sólo un interés periférico; para otros, puede ser fundamental. Como ejemplo hipotético: Los padres de los niños de una escuela pública pueden estar más directamente dedicados a valorar y controlar la conducta de los maestros que, pongamos por caso, los individuos de una organización patriótica local que no tienen hijos en la escuela. Los valores de los padres y de la organización patriótica pueden ser contrarios en numerosos respectos y exigir una conducta diferente por parte del maestro. Pero si las expectativas de un grupo en el conjunto de papeles del maestro son fundamentales para sus intereses intelectuales y materiales, y las expectativas del otro grupo sólo son periféricas, esto facilita el problema del maestro que trata de llegar a entenderse con las expectativas dispares.

Hemos señalado antes, en la lista de propiedades estructurales de los grupos, que hay diferencias normadas en el alcance e intensidad de la adhesión de los individuos del grupo a sus situaciones y papeles. Esas diferencias sirven para suavizar la perturbación de un conjunto de valores que implican expectativas antagónicas de la conducta de los que ocupan una situación particular. El maestro, para quien esa situación tiene una importancia primaria, es en este grado más capaz de resistir las exigencias de conformidad con las expectativas diferentes de los incluidos en su conjunto de papeles para quienes esta relación tiene sólo importancia periférica. Esto no quiere decir, naturalmente, que los maestros no son vulnerables a las expectativas que chocan con sus compromisos profesionales. No quiere decir sino que son menos vulnerables de lo que serían de otro modo (o que lo son a veces) cuando los individuos poderosos de su conjunto de papeles se interesan poco por esa relación particular. Si todos los incluidos en el conjunto de papeles del maestro estuvieran igualmente interesados en esa relación, la suerte del maestro sería bastante más lamentable de lo que es ahora. Lo que vale para el caso particular del maestro probablemente vale para los ocupantes de cualquier otra situación: el efecto sobre ellos de diferentes expectativas de conducta apropiada entre los que están en su conjunto de papeles puede ser estructuralmente mitigado por diferencias en la vinculación a la relación entre los que constituyen su conjunto de papeles.

Todo esto quiere decir que el funcionamiento de cada conjunto de pape-

les en observación necesita ser examinado en relación con los mecanismos que producen diferentes grados de compromiso en la relación de papeles entre los diversos individuos que forman el conjunto de papeles.

2. *Mecanismo de las diferencias de poder de los comprendidos en un conjunto de papeles:* Un segundo mecanismo que afecta a la estabilidad de un conjunto de papeles lo constituye en potencia la distribución de poder. Por poder, en este respecto, no se entiende sino la capacidad observada y previsible de imponer su voluntad en una acción social, aun contra la resistencia de otros que toman parte en la acción.¹²⁰

No todos los individuos de un conjunto de papeles pueden ser igualmente poderosos para moldear la conducta de los ocupantes de una situación particular. Pero no se sigue de ahí que el individuo, el grupo o el estrato del conjunto de papeles que es, *separadamente*, más poderoso, logre imponer siempre sus expectativas a los ocupantes de la situación, digamos al maestro. Ello sería así sólo en la circunstancia en que un individuo del conjunto de papeles tiene un monopolio efectivo del poder, ya con exclusión de los demás o superando el poder combinado de los otros. Si no se da esta situación especial, los individuos sometidos a expectativas en conflicto entre los miembros de su conjunto de papeles pueden hacer, deliberada o involuntariamente, *coaliciones de poder* entre ellos que permitan a dichos individuos seguir su propio camino. El conflicto no es entonces tanto entre los ocupantes de la situación y los diferentes miembros del conjunto de papeles como entre los mismos individuos del conjunto de papeles. El contrapeso de un miembro poderoso del conjunto de papeles lo proporciona a veces una coalición de poderes menores combinados. La norma familiar de "equilibrio de poder" no se limita a las luchas de poder entre naciones; en forma menos visible, puede verse en el funcionamiento de conjuntos de papeles en general, como tiene amplia ocasión de saber el niño que consigue tener de su padre una decisión contraria a la de la madre. Cuando los poderes en conflicto en el conjunto de papeles se neutralizan entre sí, el ocupante de la situación tiene relativa libertad para actuar como se había propuesto desde el principio.

Así, aun en las estructuras potencialmente inestables en que los individuos de un conjunto de papeles tengan expectativas diferentes y contrapuestas de lo que hará el ocupante de la situación, este último no está completamente a merced del más poderoso de ellos. Además, un alto grado de adhesión a su situación refuerza su poder relativo. Pues en la medida en que los individuos poderosos de su conjunto de papeles no están interesados sobre todo en esta relación particular en el mismo grado que el ocupante de la situación, no se sentirán movidos a ejercer toda su fuerza potencial. Dentro de amplios márgenes de su actividad de papel, el ocupante de la situación podrá entonces obrar con libertad, sin control porque pasa inadvertido.

¹²⁰ Se reconocerá éste como el concepto de poder de Max Weber, concepto no muy alejado de otras versiones contemporáneas del mismo. *From Max Weber: Essays in Sociology*, 180 ss.

No significa esto, naturalmente, que el ocupante de la situación sometido a expectativas en conflicto¹²¹ entre los miembros de su conjunto de papeles sea un hecho inmune al control de éstos. Quiere decir únicamente que la estructura de poder de los conjuntos de papeles es tal, con frecuencia, que el ocupante de la situación está más cerca de la autonomía que si no existiera esa estructura de poderes en competencia.

3. *Mecanismo de aislamiento de las actividades de los papeles de la observabilidad respecto de los individuos del conjunto de papeles:* El que ocupa una situación no entra en interacción constante con todos los individuos de su conjunto de papeles. No es éste un hecho incidental, sino que es parte integrante del funcionamiento de los conjuntos de papeles. La interacción con cada miembro (individuo o grupo) del conjunto de papeles es diversa-

¹²¹ En una amena y bien informada conferencia, William G. Carr, secretario ejecutivo de la Asociación Nacional de Educación, resumió algunas de las presiones dispares que ejercen sobre los programas de estudios de las escuelas organizaciones voluntarias tales como la Legión Norteamericana, la Asociación pro Naciones Unidas, el Consejo Nacional de Seguridad, el Departamento de Mejores Negocios, la Federación Norteamericana del Trabajo, y las Hijas de la Revolución Norteamericana. Su resumen puede servir, mediante un ejemplo concreto, para indicar la cantidad de expectativas en competencia entre los individuos del complicado conjunto de papeles de los inspectores de escuelas y de los consejos escolares locales en una sociedad tan diferenciada como la nuestra. En ocasiones, dice Carr, las organizaciones voluntarias "exponen sus opiniones colectivas moderadamente, en ocasiones insolentemente, y siempre con insistencia. Organizan debates, campañas, cuestiones, exposiciones, días especiales, semanas especiales y aniversarios que ocupan todo el año.

"Piden que las escuelas públicas presten más atención a la Liga Pequeña de béisbol, a los primeros auxilios, la higiene mental, la corrección del lenguaje, el español en el primer grado, la preparación militar, la comprensión internacional, la música moderna, la historia universal, la historia de los Estados Unidos, y a la historia, geografía e industrias caseras locales, al Canadá y la América del Sur, a los árabes y los israelitas, a los turcos y los griegos, a Cristóbal Colón y Leif Ericsson, a Roberto E. Lee y Woodrow Wilson, a la alimentación, el cuidado de los dientes, a la libertad de iniciativa, a las relaciones obrero-patronales, a la lucha contra el cáncer, a las relaciones humanas, a la energía atómica, al uso de armas de fuego, a la Constitución, al tabaco, a la templanza, a la bondad con los animales, al esperanto, a las tres R, las tres C y las cuatro F, al uso de la máquina de escribir y una escritura a mano que sea legible, a los valores morales, a la preparación física, a los conceptos éticos, a la defensa civil, a la instrucción religiosa, a la frugalidad, a la observancia de las leyes, a la educación del consumidor, a los narcóticos, las matemáticas, el teatro, la física, la cerámica y (el último de todos los descubrimientos educativos) a la fónica.

"Cada uno de esos grupos está ansioso de evitar que se sobrecargue el plan de estudios. Lo que pide cada uno de ellos es que se abandonen las cosas no esenciales para introducir las que le parecen importantes. Casi todos ellos insisten en que no quieren una asignatura especial. Lo único que quieren es que sus ideas impregnen todo el programa diario. Cada uno de ellos proclama su firme fe en el control local de la enseñanza y un odio receloso al control nacional.

"Con todo, si su programa de organización nacional en materia de enseñanza no es adoptado inmediatamente, muchos de ellos recurren a la presión de la prensa, a la brillantez de la radio y a todos los puntales de la propaganda para pasar por encima de su selecto consejo escolar local". Discurso pronunciado en la inauguración de la cátedra Hollis Leland Caswell, Teachers College, Columbia University, 21-22 de noviembre de 1955, 10.

mente limitada e intermitente; no es igualmente sostenida en todo el campo de relaciones que abarca la situación social. Este hecho fundamental de la estructura de los papeles permite una conducta en el papel que contradice las expectativas de algunos de los que están en el conjunto de papeles sin tensión indebida. Porque, como hemos visto con alguna extensión, el control social efectivo presupone un grado apreciable de *observabilidad* de la conducta en el papel. En la medida en que la estructura de papel aísla al ocupante de la situación de la observación directa por algunos de su conjunto de papeles, no está uniformemente sometido a presiones en competencia. Debe destacarse que aquí tratamos de un hecho de estructura social, no de adaptaciones individuales por las cuales esta o aquella persona logra ocultar algunas partes de su conducta en el papel a ciertos miembros de su conjunto de papeles.

El hecho estructural es que las situaciones sociales difieren en la medida en que parte de la conducta del papel asociado con aquéllas es aislada de la observabilidad fácil por todos los miembros del conjunto de papeles. Las variaciones en este atributo estructuralmente impuesto de las situaciones sociales complica de manera correspondiente el problema de hacer frente a las expectativas dispares de los que están en el conjunto de papeles. Así, los ocupantes de todas las situaciones ocupacionales hacen frente a decisiones difíciles que implican su sentido de integridad personal, es decir, de vivir de acuerdo con las normas y los patrones que rigen fundamentalmente el desempeño de su papel ocupacional. Pero las situaciones difieren en la medida de observabilidad fácil de la conducta ocupacional. Como observa el senador Kennedy en el libro al que hemos hecho referencia admirativa, pocas ocupaciones, si es que alguna, tienen que enfrentarse con decisiones tan difíciles "al resplandor de los reflectores como las de los que están en cargos públicos. Pocas, en todo caso, tienen que hacer frente a la misma temida determinación para decidirse que un senador ante una votación importante".¹²²

En contraste, otras situaciones sociales tienen un aislamiento funcionalmente importante de la fácil observabilidad por algunos de los que están en el conjunto de papeles. La situación del maestro universitario nos proporciona un ejemplo. La norma según la cual lo que se dice en las aulas de las universidades es privilegiado, en el sentido de estar limitado al profesor y sus alumnos, tiene esta función de conservar un grado de autonomía para el maestro. Porque si esto fuera puesto uniformemente a disposición de todos los que forman el conjunto de papeles del maestro, podría sentirse impulsado a enseñarnos no lo que sabe o lo que la evidencia le lleva a creer, sino lo que tranquilizará las numerosas y diversas expectativas de todos los interesados en "la educación de la juventud". Esto no tardaría en servir para rebajar el nivel de la instrucción hasta el más bajo común denominador. Sería transformar la enseñanza y colocarla en el plano de los espectáculos de la televisión, interesada en hacer todo lo necesario para aumentar su popularidad.

¹²² Kennedy, *op. cit.*, 8.

Es, naturalmente, esta exención de la observabilidad de todos y cada uno de los que desean imponer su voluntad sobre el instructor lo que es parte integrante de la libertad académica, concebida como un complejo funcional de valores y normas.

En términos más amplios, el concepto de información privilegiada y comunicación confidencial en las profesiones —derecho y medicina, enseñanza y sacerdocio— tiene la misma función de aislar a los clientes de la fácil observabilidad de su conducta y creencias por otros individuos de su conjunto de papeles. Si el médico o el eclesiástico fueran libres para decir todo lo que han aprendido de las vidas privadas de sus clientes, no podrían desempeñar sus funciones adecuadamente. Más aún, como vimos en nuestra revisión de la observabilidad, si los hechos de todas las conductas de papeles y todas las actitudes estuvieran a la libre disposición de cualquiera, las estructuras sociales no funcionarían. Lo que se llama a veces "necesidad de intimidad" —esto es, aislamiento de acciones y pensamientos de la vigilancia de otros— es el equivalente individual del requisito funcional de la estructura social que pide que se proporcione cierto grado de exención de la plena observabilidad. De otra suerte, la presión para vivir de acuerdo con los detalles de todas (y con frecuencia contradictorias) las normas sociales se haría literalmente insoportable; en una sociedad compleja, la conducta esquizofrénica sería la regla general más bien que la formidable excepción que ya es. La "intimidad" no es meramente una predilección personal; es un requisito funcional importante para el funcionamiento eficaz de la estructura social. Los sistemas sociales tienen que proveer una cantidad apropiada, como dicen en Francia, de *quant-à-soi*, parte del yo que permanece aparte, inmune a la vigilancia social.

El mecanismo del aislamiento de la observabilidad puede, naturalmente, estropearse. Si el político o el estadista fuesen totalmente alejados de los reflectores públicos, el control social de su conducta se reduciría en proporción. El poder anónimo ejercido anónimamente no produce una estructura estable de relaciones sociales que satisfaga los valores de la sociedad, como lo atestigua ampliamente la historia de la policía secreta. El maestro que está totalmente aislado de la observación de los iguales y los superiores puede dejar de vivir de acuerdo con las exigencias mínimas de su situación. El médico en práctica privada, que en gran parte está exento del juicio de colegas competentes, puede dejar que el desempeño de su papel caiga por debajo de niveles tolerables. El policía secreto puede violar los valores de la sociedad y no ser descubierto.

Todo esto significa que es necesaria cierta cantidad de observabilidad del desempeño de los papeles por individuos del conjunto de papeles, si ha de llenarse el requisito social indispensable de la responsabilidad. Es evidente que esta afirmación no contradice afirmaciones anteriores al efecto de que también es necesario cierto grado de aislamiento de la observabilidad para el funcionamiento eficaz de las estructuras sociales. Por el contrario, las dos afirmaciones, tomadas conjuntamente, dicen también que hay un óptimo

de observabilidad, difícil todavía de identificar en términos mensurables e indudablemente variable para situaciones sociales diferentes, que producirá simultáneamente la responsabilidad del desempeño de papeles y la autonomía de dicho desempeño, y no una temerosa aquiescencia a la distribución de poder que en un momento dado puede prevalecer en el conjunto de valores. Pueden funcionar diferentes tipos de observabilidad para permitir a los ocupantes de situaciones sociales contender con las expectativas antagónicas entre los individuos de sus conjuntos de papeles.

4. *Mecanismo que produce la observabilidad por los miembros del conjunto de papeles de sus exigencias antagónicas sobre los ocupantes de una situación social*: Implican este mecanismo las dos exposiciones precedentes de la estructura de poder y de los tipos de aislamiento de la observabilidad; por lo tanto, aquí sólo necesita un comentario de pasada. Mientras los individuos del conjunto de papeles ignoran felizmente que sus exigencias sobre los ocupantes de una situación son incompatibles, cada individuo puede hacer presión por su propia causa sobre los ocupantes de la situación. Entonces la norma es todos contra uno. Pero cuando resulta claro que las demandas de algunos individuos del conjunto de papeles están en completa contradicción con las demandas de otros individuos, se convierte en tarea el conjunto de papeles, y no del ocupante de la situación, resolver las contradicciones, ya luchando por el poder exclusivo o bien mediante cierto grado de compromiso. Cuando el conflicto se hace muy manifiesto, el ocupante de la situación experimenta un alivio temporal.

En estos casos, el ocupante de la situación sometido a exigencias y expectativas discrepantes puede verse lanzado al papel del *tertius gaudens*, el tercer (o con más frecuencia, el *n*) partido que saca ventaja del conflicto de los otros.¹²³ El ocupante de la situación, al principio foco del conflicto, se convierte virtualmente en un espectador más o menos influyente cuya función es destacar las demandas antagónicas de los individuos de su conjunto de papeles y hacer un problema para ellos, y no para él, la solución de sus demandas contradictorias. Con bastante frecuencia, esto sirve para cambiar la estructura de la situación.

Puede considerarse este mecanismo social como funcionando para eliminar una forma de lo que Floyd H. Allport llamó "ignorancia pluralista", es decir, la situación en que los miembros individuales de un grupo *suponen* que están

¹²³ El análisis clásico del tipo del *tertius gaudens* sigue siendo el de Georg Simmel, *Sociology*, 154-169, 232-239. [Hay trad. española.] Hay por lo menos la esperanza de que esto progrese con las investigaciones presentes, por ejemplo, "The coalition pattern in three person groups", por Theodore M. Mills, en *American Sociological Review*, 1954, 19, 657-667; "The family as a three-person group", por Fred L. Strodbeck, en *ibid.*, 1954, 19, 23-29; "Power relations in three-person groups", por T. M. Mills, en *ibid.*, 1953, 18, 351-357. Estos estudios de grupos de tres *personas* son afines al problema que estudiamos, pero no son, desde luego, idénticos a la materia de las relaciones normadas entre tres *estratos* sociales. Una investigación sobre este último problema está ahora en marcha en un seminario de Problemas Escogidos de la Teoría de la Organización en la Columbia University.

virtualmente solos en sustentar las actitudes y las expectativas sociales que practican, ignorando que otros las comparten en privado.¹²⁴ Ésta es una situación frecuentemente observada en un grupo organizado de tal suerte que la observabilidad mutua entre sus individuos es pequeña. Pero esta idea fundamental de la ignorancia pluralista puede ser ampliada con provecho para tomar en cuenta un estado formalmente análogo pero diferente en contenido. Éste es el estado que ahora examinamos, en el que los individuos de un conjunto de papeles no saben que sus expectativas de la conducta apropiada para los ocupantes de una situación particular son *diferentes* de las sustentadas por otros miembros del conjunto de papeles. Hay dos tipos de ignorancia pluralista: el supuesto infundado de que las actitudes y las expectativas de uno no son compartidas y el supuesto infundado de que son uniformemente compartidas.

Enfrentado con exigencias contradictorias de los individuos de su conjunto de papeles, cada uno de los cuales supone que es indiscutible la legitimidad de su demanda, el ocupante de una situación puede actuar para hacer manifiestas las contradicciones. Hasta cierto punto, y dependiendo de la estructura de poder, esto re-orienta el conflicto y lo convierte en una pugna entre individuos del conjunto de papeles, y no, como sucedía al principio, entre ellos y el ocupante de la situación. Ahora son los miembros del conjunto de papeles los que están en una posición en que *ellos* están siendo requeridos para formular sus expectativas en cuanto al papel. Esto sirve, por lo menos, para hacer evidente que no hay infidencia premeditada por parte del ocupante de la situación que le impida acomodarse a todas las expectativas contradictorias que se le imponen. En algunos casos, la sustitución de la ignorancia pluralista por el conocimiento común sirve para la re-definición de lo que propiamente puede esperarse del ocupante de la situación. En otros casos, el proceso sirve simplemente para permitirle seguir su propio camino, mientras los miembros de su conjunto de papeles están ocupados en su conflicto. En ambos casos, el hacer manifiestas las expectativas contradictorias sirve para articular el conjunto de papeles más allá de lo que tendría lugar si no funcionara este mecanismo.

5. *Mecanismo del apoyo social por otros en situaciones sociales análogas con dificultades análogas para entenderse con un conjunto de papeles desintegrado*: Este mecanismo presupone la no desacostumbrada situación estructural de que otros que ocupan la misma situación social tienen los mismos problemas en el trato con sus conjuntos de papeles. Crea lo que crea en contrario, el ocupante de una situación social no suele estar solo. El hecho mismo de que se trate de una *situación social* significa que hay otros en circunstancias más o menos parecidas. La experiencia real y potencial de

¹²⁴ *Social Psychology*, por Floyd H. Allport (Boston, Houghton Mifflin Co., 1924). La idea de la ignorancia pluralista fue considerablemente desarrollada por R. L. Schanck en "A study of a community and its groups and institutions conceived of as behaviors of individuals", *Psychological Monographs*, 1932, 43, núm. 2.

enfrentarse a expectativas antagónicas en cuanto al papel entre los que están en el conjunto de papeles de uno es común hasta este punto a los ocupantes de la situación. El individuo sometido a esos conflictos no necesita, por lo tanto, atacarlos como un problema totalmente privado que tiene que ser manejado de una manera totalmente privada. Esos conflictos de expectativas de los papeles llegan a ser normados y compartidos por los ocupantes de la misma situación social.

Estos hechos de estructura social ofrecen una base para comprender la formación de organizaciones y de sistemas normativos entre los que ocupan la misma situación social. Las asociaciones ocupacionales y profesionales, por ejemplo, constituyen una respuesta estructural a los problemas de contener con la estructura de poder y (potencial o realmente) con demandas antagónicas de los que están en el conjunto de papeles de la situación. Constituyen formaciones sociales destinadas a contrarrestar el poder del conjunto de papeles; de ser, no meramente dóciles a las demandas, sino de contribuir a darles forma. La organización de ocupantes de situaciones —parte tan familiar del paisaje social de sociedades diferenciadas— sirve para desarrollar un sistema normativo que prevé, y por lo tanto mitiga, las demandas antagónicas que se hacen a los que ocupan la situación. Proporcionan apoyo social al ocupante individual de la situación, y reducen al mínimo su necesidad de improvisar reajustes privados a situaciones contradictorias.

Puede decirse que es esta misma función la que constituye también parte de la importancia sociológica de la aparición de códigos profesionales destinados a formular anticipadamente cuál debe ser la conducta socialmente apoyada del ocupante de la situación. No se trata, por supuesto, de que esos códigos funcionen con eficacia automática, y sirvan para eliminar de antemano las exigencias juzgadas ilegítimas según el código y para indicar de manera inequívoca lo que debe hacer el ocupante de la situación que afronta exigencias discrepantes. La codificación, lo mismo de materias éticas que de materias cognoscitivas, implica abstracción. Los códigos necesitan, además, ser interpretados para ser aplicados a casos concretos.¹²⁵ Sin embargo, proporciona apoyo social el consenso entre los de igual situación al ser registrado en el código o expresado en los juicios de los iguales en situación orientados hacia el código. La función de dichos códigos adquiere la mayor importancia en los casos en que los ocupantes de la situación son vulnera-

¹²⁵ No hay fin manifiesto a la interpretación de códigos que gobiernan la conducta de situaciones en ocupaciones, religión, política y todas las demás zonas institucionales de la sociedad. Pero, para una colección reciente, detallada y compacta de dichas interpretaciones, véase el volumen de 900 páginas titulado *Opinions of the Committees on Professional Ethics*, de la Asociación de la Barra de la Ciudad de Nueva York y de la Asociación de Abogados del Condado de Nueva York, publicado bajo los auspicios de la Fundación William Nelson Cromwell por la Columbia University Press, 1956. El punto decisivo es no que hay plena unanimidad sobre la conducta apropiada de una situación en determinadas circunstancias, sino que el abogado individual no está obligado a resolver las materias exclusivamente a base de su propia interpretación de la situación. Profesionalmente, no está solo.

bles a las presiones de sus conjuntos de papeles precisamente porque están hasta cierto punto aislados entre sí. Allí, miles de bibliotecarios distribuidos por las poblaciones y las aldeas de la nación y no pocas veces sometidos a presiones censorias, recibieron fuerte apoyo del código sobre censura formulado conjuntamente por la Asociación Norteamericana de Bibliotecas y el Consejo Norteamericano de Editores de Libros.¹²⁶ Esta clase de apoyo social para la conformidad con las exigencias de la situación cuando hace frente a presiones del conjunto de papeles para desviarse de dichas exigencias, sirve para contrarrestar la inestabilidad del desempeño del papel que de otra manera se produciría.

6. *Reducción del conjunto de papeles: destrucción de las relaciones de papeles:* Éste es, naturalmente, el caso límite en la lucha con las demandas incompatibles hechas a los ocupantes de una situación por individuos del conjunto de papeles. Se rompen determinadas relaciones, dejando un consenso de expectativas del papel entre los que quedan. Pero este modo de adaptación solamente es posible en circunstancias especiales y limitadas. Sólo puede utilizarse con eficacia en circunstancias en que aún es posible para el ocupante de la situación desempeñar sus otros papeles, sin el apoyo de aquellos con quienes ha suspendido sus relaciones. Dicho de otra manera, esto requiere que las relaciones restantes en el conjunto de papeles no sean sustancialmente dañadas por este recurso. Presupone que la estructura social da opción para suspender algunas relaciones en el conjunto de papeles, como, por ejemplo, en una red de amistades personales. Pero en general esa opción está lejos de ser ilimitada, ya que el conjunto de papeles no es tanto materia de elección personal como material de la estructura social en que está encajada la situación. En estas condiciones, la opción puede consistir en que el ocupante de la situación la abandone y no en desalojar de ella al conjunto de papeles, o una parte apreciable de éste. Lo típico es que el individuo se vaya y que la estructura social quede.

Problema 7.3. Conflicto residual en los conjuntos de papeles

No puede caber duda en que esos son sólo algunos de los mecanismos que funcionan para articular las expectativas de los que están en un conjunto de papeles. La investigación descubrirá otros, así como probablemente modificará la exposición anterior de los que hemos identificado provisionalmente. Pero creo que la estructura lógica de este análisis seguirá intacta en gran parte. Ésta puede recapitularse con brevedad.

Se supone, en primer lugar, que cada situación social tiene su complemento organizado de relaciones en cuanto al papel que pueden considerarse como constituyendo un conjunto de papeles.

¹²⁶ Para el código, véase *The Freedom to Read* (Asociación Norteamericana de Bibliotecas, 1953); para un análisis de la cuestión general, véase *Freedom to Read*, por Richard P. McKeon, R. K. Merton y Walter Collhorn (1957).

En segundo lugar, las relaciones no son sólo entre el ocupante de la situación particular y cada individuo del conjunto de papeles, sino, siempre en potencia y con frecuencia realmente, entre individuos del conjunto mismo de papeles.

En tercer lugar, hasta cierto punto, los que están en el conjunto de papeles, y en especial los que ocupan situaciones sociales dispares, pueden tener expectativas diferentes (morales y actuariales) de la conducta del ocupante de la situación.

En cuarto lugar, esto da origen al problema de que sus diferentes expectativas se articulen suficientemente para que la estructura de situación y la estructura del papel funcionen con un mínimo de eficacia.

En quinto lugar, la articulación insuficiente de las expectativas de los papeles tiende a poner en juego uno o más mecanismos sociales, que funcionan para reducir la cantidad de conflictos normados de papeles por debajo de la que tendría lugar si esos mecanismos no funcionasen.

En sexto lugar, final y muy importante, aun cuando esos mecanismos funcionan, no pueden, en casos particulares, bastar para reducir el conflicto de expectativas entre los que forman el conjunto de papeles por debajo del nivel requerido para que el sistema de papeles funcione con regular eficacia. Este conflicto residual dentro del conjunto de papeles puede bastar para impedir de manera importante el desempeño eficaz de papeles por el ocupante de la situación en cuestión. En realidad, probablemente resultará que esta circunstancia es la más frecuente: sistemas de papeles que funcionan con mucho menos que la eficacia plena. Sin tratar de establecer analogías tentadoras con otros tipos de sistemas, sugiero que no es inverosímil que sea éste el caso de máquinas —ya el motor atmosférico de Newcomb o la turbina de Parsons— que no pueden utilizar plenamente energía térmica.

Aún no conocemos algunos de los requisitos para la articulación máxima de las relaciones entre el ocupante de una situación y los individuos de su conjunto de papeles, por una parte, y para la articulación máxima de los valores y las expectativas entre los que forman el conjunto de papeles, por otra. Pero como hemos visto, aun los requisitos que pueden ser identificados ahora no se llenan fácilmente, sin defecto, en los sistemas sociales. En la medida en que no lo son, los sistemas sociales están obligados a andar cojos con el grado de ineffectividad y de ineficacia que se tolera con frecuencia porque la perspectiva realista de una mejora decidida parece tan remota que a veces ni siquiera es visible.

Problema 7.4. Dinámica social de la adaptación en los conjuntos de situaciones y en las secuencias de situaciones

Se recordará que la denominación conjunta de situaciones se refiere al complejo de posiciones diferentes asignadas a los individuos tanto dentro como entre los sistemas sociales. Así como hay problemas de articulación del conjunto de papeles, así también hay problemas de articulación del conjunto de

situaciones. Hasta cierto punto, esos problemas son análogos, aunque no idénticos, de estructura. Por esta razón y también, hay que admitirlo, porque este trabajo ya se va haciendo desmedidamente largo, no intento aquí ni siquiera esbozar todo el cúmulo de problemas que pueden identificarse ahora. Pero quizá sea útil la referencia a algunos de ellos, aunque no sea más que para indicar el carácter general que debe tomar el análisis ulterior.

Es evidente que los conjuntos de situaciones suministran una forma fundamental de interdependencia entre las instituciones y los subsistemas de una sociedad. Procede esto del hecho familiar de que las mismas personas participan en sistemas sociales diferentes. Debe advertirse, además, que, así como los grupos y las sociedades difieren en el número y complejidad de las situaciones sociales que forman parte de su estructura, así las personas individuales difieren en el número y complejidad de las situaciones que forman sus conjuntos de situaciones. Como ejemplo familiar de un caso extremo, piénsese en las situaciones en realidad enumerables, aunque a primera vista infinitas, ocupadas simultáneamente por Nicolás Murray Butler, y como ejemplo hipotético de un caso del otro extremo, las relativamente pocas situaciones ocupadas por un sabio rentista que realmente logró sustraerse a la mayor parte de los sistemas sociales: ocupado en su trabajo, pero formalmente "desempleado", soltero, sin compañeros, desentendido de las organizaciones políticas, religiosas, cívicas, educativas, militares y de otras clases. Los problemas de articular los requisitos del papel del conjunto complejo de situaciones en un caso y del conjunto simple de situaciones en el segundo, tal vez son de orden totalmente diferente.

Los conjuntos complejos de situaciones no sólo producen alguna forma de enlace entre subsistemas de una sociedad; enfrentan a los ocupantes de esas situaciones con grados claramente diferentes de dificultad para organizar sus actividades de los papeles. Además, la socialización primaria en ciertas situaciones, con sus características orientaciones hacia valores, pueden afectar de tal manera la formación de la personalidad que le hagan, unas veces más, otras veces menos, difícil llenar los requisitos de otras situaciones.

Hay varios tipos de procesos sociales que contrarrestan las dificultades potencialmente implícitas en los conjuntos de situaciones complejos. En primer lugar, los individuos no son vistos por los otros como ocupantes sólo de una situación, aun cuando ésta pueda ser la situación que controla una relación social particular. Los patronos reconocen con frecuencia que los empleados también tienen familia y, en ocasiones normadas, moderan sus expectativas de la conducta del empleado a las exigencias de ese hecho. El empleado de quien se sabe que ha sufrido una muerte en su familia inmediata, es, como cosa natural, encargado, por el momento; de los requisitos ocupacionales menos exigentes. Esta percepción social de obligaciones en competencia implícitas en los conjuntos de situaciones sirve para suavizar y modificar las demandas y las expectativas de los individuos de los conjuntos de papeles asociados con algunas de las situaciones.

Este tipo de adaptación constante se relaciona a su vez con los valores de

la sociedad. En la medida en que hay un consenso *previo* sobre la "importancia" relativa de las obligaciones antagónicas de una situación, esto reduce el conflicto interno de la decisión por parte de quienes ocupan las situaciones y facilita la acomodación por parte de los comprendidos en sus conjuntos de papeles.

Hay, naturalmente, fuerzas que militan contra esas adaptaciones constantes. Los comprendidos en el conjunto de papeles del individuo en una de sus situaciones ven perturbadas sus propias actividades normadas cuando éste no vive de acuerdo con las obligaciones de su papel. Hasta cierto punto, se sienten movidos a obligarlo al desempeño de su papel. Si los móviles egoístas fuesen en realidad omni-compulsivos, esto produciría una tensión mayor aun de la que realmente existe en los sistemas de situaciones. Los individuos de cada conjunto de papeles empujarían y arrastrarían a los de otros conjuntos de papeles, y en medio estaría continuamente el ocupante de las diferentes situaciones. Pero los móviles egoístas no son todo, y esto proporciona libertad para acomodar a demandas encontradas.

En términos psicológicos, la empatía —la comprensión simpática de la suerte de otro— sirve para reducir las presiones ejercidas sobre los individuos cogidos en conflictos de obligaciones de situación. Pero calificarla de "psicológica" no es insinuar que la empatía no es más que un rasgo individual de la personalidad que la gente puede tener en grado variable; la medida en que la empatía predomine entre los individuos de una sociedad es en parte una función de la estructura social subyacente. Porque los que están en el conjunto de papeles del individuo sometido a obligaciones antagónicas de situación son a su vez ocupantes de múltiples situaciones, antes o ahora, real o potencialmente, sometidos a tensiones análogas. Esta circunstancia estructural por lo menos facilita el desarrollo de la empatía. ("Ahí voy, pero por la gracia de Dios.")

Las estructuras sociales no dejan de tener poderes de adaptaciones aprendidas, transmitidas sucesivamente mediante mandatos culturales modificados. Esto ayuda a mitigar la frecuencia e intensidad del conflicto en el conjunto de situaciones. Pues cuanto mayor sea la frecuencia con que se presente el conflicto normado entre las obligaciones de situaciones múltiples, más probable es que aparezcan normas nuevas para gobernar las situaciones asignando prioridades de obligación. Esto significa que cada individuo cogido en esas situaciones tirantes no necesita improvisar reajustes nuevos. Significa, además, que los individuos de sus conjuntos de papeles le harán de hecho más fácil resolver la dificultad, aceptando su "decisión" si está de acuerdo con las normas de prioridad funcionalmente creadas.

Los mecanismos sociales para reducir ese conflicto también pueden considerarse en relación con las secuencias de situaciones, es decir, de la sucesión de situaciones por las cuales pasa una proporción apreciable de personas. Piénsese en las secuencias de las que Linton llamó *situaciones logradas* (o que más generalmente pueden llamarse *adquiridas*): situaciones en que entran los individuos por virtud de sus propios méritos y no por haber sido puestos en

ellas por virtud de un nacimiento afortunado o desafortunado (las cuales serían situaciones *adscritas*). La idea principal aquí es que los componentes de los conjuntos de situaciones no se combinan al azar. Opera un proceso de autoselección —tanto social como psicológica— para reducir las perspectivas del reparto al azar de situaciones. Los valores interiorizados por individuos en situaciones predominantes previas son tales, que hacen menos probable (de lo que lo sería en ausencia de dichos valores) que aquéllos sean movidos a entrar en situaciones con valores incompatibles con los suyos. (Tampoco ahora, como en toda nuestra exposición de los mecanismos, está implícito que este proceso opere siempre con eficiencia plena y automática; pero funciona.)

Como resultado de ese proceso de autoselección de situaciones sucesivas, el conjunto de situaciones en cualquier momento está más cerca de su unificación de lo que estaría de otra manera. En relación con las orientaciones hacia valores ya desarrollados, la gente rechaza ciertas situaciones que podrían conseguir, porque las encuentra repulsivas, y elige otras situaciones posibles, porque las encuentra simpáticas. Un caso extremo iluminará el punto teórico general: quienes han crecido en la Ciencia Cristiana y se han entregado a esa fe por lo general no se hacen médicos. Decir que esto es evidente por sí mismo es, desde luego, precisamente la cuestión. Las dos situaciones sucesivas —Ciencia Cristiana y Medicina— no tienen lugar con alguna frecuencia como resultado del proceso de autoselección. Pero lo que es cierto en este caso notorio y extremo puede suponerse que es cierto, con mucha menos visibilidad y regularidad, para otras sucesiones de situaciones. Después de todo, es la misma idea teórica que empleó Max Weber en su estudio de la ética protestante en relación con la empresa de negocios. Dice él, en efecto, que debido al proceso de autoselección, según las líneas que hemos esbozado, un conjunto de situaciones estadísticamente frecuente abarca la afiliación a sectas protestantes ascéticas y negocios capitalistas. A su debido tiempo, además, las dos situaciones producían definiciones de papeles sociales cada vez más compatibles. En resumen, funcionaban para reducir el conflicto real entre situaciones en un conjunto de situaciones estadísticamente frecuente por debajo del nivel que habría prevalecido si no fuese por el funcionamiento de los mecanismos de autoselección y por redefinición progresiva de las obligaciones de las situaciones.

Por el mismo mecanismo, se hace posible que las situaciones "neutrales" entre sí se encuentren con considerable frecuencia en los mismos conjuntos de situaciones. Se entiende por "neutral" sólo que los valores y obligaciones de las respectivas situaciones son tales, que *no es probable* que entren en conflicto. (Concretamente, casi todos los pares de situaciones pueden, por supuesto, y en determinadas circunstancias, tener requisitos contradictorios; pero unos pares están expuestos con mayor claridad a ese conflicto que otros. Otros pares pueden reforzarse mutuamente, como hemos visto, y otros aun pueden ser simplemente neutrales.) Por ejemplo, es posible que un mecánico de locomotoras esté más expuesto a demandas contradictorias de la situación si es de extracción italiana y no de extracción irlandesa, pero siendo

io que es el sistema social, esta combinación de situaciones parecería experimentar una alta neutralidad. La norma de situaciones mutuamente indiferentes suministra cierto grado de variabilidad en los conjuntos de situaciones sin implicar conflicto entre éstas. Ayuda a explicar el hecho demostrable de que, por más que las situaciones de un conjunto de situaciones no están repartidas al azar, tampoco están plena y altamente unificadas.

Los conceptos de conjunto de situaciones y secuencia de situaciones contribuye a originar otros problemas para el análisis funcional de las estructuras sociales.¹²⁷ Pero el esbozo anterior puede bastar para indicar el carácter de esos problemas. Es evidente, asimismo, que ellos, a su vez, están conectados con problemas de conducta relativa a grupo de referencia, y esas conexiones no serán examinadas aquí.

CONSECUENCIAS DE LA CONDUCTA RELATIVA A GRUPO DE REFERENCIA

Al poner fin a esta exposición sobre continuidades en la teoría de la conducta relativa a grupo de referencia, me limito a mencionar, más bien que analizar, problemas escogidos de las *consecuencias* de diferentes tipos de conducta relativa a grupo de referencia. Estudiarlos con el detalle que ahora es posible sería convertir esto en todo un libro extenso más bien que en una información provisional.

Problema 8. Funciones y disfunciones de la conducta relativa a grupo de referencia

Como indicamos en el capítulo anterior y en partes precedentes de este mismo, hay "coherencia entre la teoría del grupo de referencia y ciertos conceptos de la sociología funcional. Parece que éstos se refieren a aspectos diferentes del mismo asunto: uno se enfoca sobre el proceso mediante el cual los individuos se relacionan con los grupos y refieren su conducta a los valores de los grupos; los otros se enfocan sobre las consecuencias de los procesos, primordialmente para las estructuras sociales, pero también para los individuos y los grupos comprendidos en las estructuras" (226).¹²⁸

¹²⁷ Nos llevaría demasiado lejos exponer algunos de los demás problemas concomitantes. Pero debe advertirse que las *gradaciones de papeles* (los cambios graduales y no los súbitos de papeles en las secuencias de situaciones), operan para mitigar dificultades del tipo de las que describe Ruth Benedict en sus "Continuities and discontinuities in cultural conditioning", en *Psychiatry*, 1938, 1, 161-67.

¹²⁸ Esta misma orientación la adopta Eisenstadt con interesantes resultados. Véanse sus "Studies in reference group behavior", en *Human Relations*, 1954, 7, 191-216, en especial 192, donde observa: "En vez de preguntar al comienzo cuáles son los modos en que los grupos de referencia influyen en la conducta de un individuo, debiéramos preguntar por qué esa orientación es necesaria desde el punto de vista tanto de un sistema social dado como de la personalidad del individuo. ¿Cuáles son las funciones que esa orientación llena en el lapso de vida social de un individuo y en su participación en la sociedad de la cual es miembro?"

Ya vimos indicios de algunas de las funciones sociales provisionalmente identificadas de la conducta relativa a grupo de referencia en secciones anteriores de este libro. Examinaremos ahora una de ellas, la función de la socialización anticipadora: la adquisición de valores y orientaciones que se encuentran en situaciones y grupos en que uno no figura aún, pero en los que es probable que entre. Esto sirve para preparar al individuo para situaciones futuras en su secuencia de situaciones. Una parte explícita, deliberada y con frecuencia formal de este proceso es lo que significan, desde luego, la educación y el adiestramiento. Pero gran parte de esa preparación es *implícita, inconsciente e informal*, y es particularmente a ésta hacia donde orienta nuestra atención la idea de la socialización anticipadora.

Esa preparación informal para los papeles que han de desempeñar en conexión con situaciones futuras tiende a tener un carácter distintivo. No suele abarcar personal especializado destinado a preparar para esos papeles, o esto resulta de la preparación indeliberada y colateralmente dada por dicho personal. Aun en las escuelas, la socialización anticipadora va más allá de los límites de lo que formalmente se provee para ello. Por la misma razón, la socialización anticipadora no es didáctica. El individuo responde a las sugerencias en situaciones de conducta, saca de ellas más o menos inconscientemente implicaciones para la conducta futura del papel, y así se orienta hacia una situación que todavía no ocupa. Típicamente, no codifica de manera expresa los valores y las exigencias de los papeles que está aprendiendo.

Conducente a esta función de socialización anticipadora es la circunstancia estructural de lo que podemos llamar "gradaciones de papel". El individuo se mueve más o menos constantemente a lo largo de una secuencia de situaciones y de papeles asociados, cada fase de las cuales no difiere mucho de la que la ha precedido. Aunque su paso "oficial" (socialmente reconocido) a una situación nueva puede parecer súbito, lo más frecuente es que parezca así sólo porque pasó inadvertida la preparación antecedente informal. Hay menos discontinuidad en las secuencias de situaciones de lo que puede parecer en la superficie social, con sus celebraciones de *ritos de pasaje* y sus cambios de situación legalmente estatuidos.

En las secuencias de situaciones y de papeles el individuo está más o menos constantemente sometido a la valoración, por otros, en cuanto a la adecuación de su empeño del papel. Las tendencias a regresar a la conducta de un papel anterior son reprimidas por reafirmación de la situación recientemente adquirida. ("Ahora eres un gran muchacho...") De manera correlativa, las tendencias a avanzar "prematuramente" a papeles en perspectivas también son reprimidas ("Algún día, desde luego, pero ahora todavía no..."). En realidad, por la orientación a las normas de situaciones en perspectiva, el individuo sigue una conducta de tanteo y tiende a moverse a un paso controlado por las reacciones de los que están en su presente conjunto de papeles.

Se sabe poco de las orientaciones en el tiempo hacia situaciones y papeles que las culturas sostienen que debieran predominar en cada fase de la vida,

y menos aún de las que realmente predominan.¹²⁹ En su registro minuto por minuto de la conducta de un muchacho a lo largo de un día, Barker y Wright¹³⁰ encuentran que algo menos de la mitad de la conducta del muchacho estaba definitivamente orientada hacia sus papeles presentes, una parte muy pequeña (el 4% aproximadamente de las "unidades de conducta") hacia papeles futuros, y menos aún hacia papeles pasados. No disponemos de datos paralelos de números representativos de individuos de diferentes sociedades y estratos sociales, de suerte que la materia sigue siendo totalmente conjetural. Se ha dicho, por ejemplo, que en la juventud, el largo futuro parece vago y casi ilimitado, el pasado desdeñable, y el presente y el futuro inmediato tienen la mayor importancia. Los años medios, vale la misma suposición, tienden a abarcar un equilibrio un poco mayor entre los tres, mientras que la vejez se orienta primordialmente hacia el pasado. Pero éstas son, en el mejor caso, conjeturas, y conjeturas no muy instructivas. Las normas de orientación hacia situaciones pasadas, presentes y futuras en diferentes etapas del ciclo de la vida casi seguramente varían de acuerdo con las variaciones de cultura y posición en la estructura social. Aún está por llegar el conocimiento sistemático acerca de esto, mas puede suponerse que, al variar las orientaciones temporales, varía la selección de grupos de referencia y en consecuencia también su función de proporcionar socialización anticipadora.

Lo que es cierto de esta función de los grupos de referencia parece serlo también de otras funciones que se identificaron en los estudios de la conducta relativa a grupos de referencia previamente citados en este capítulo. Pero las funciones (y las disfunciones) de los grupos de referencia empiezan ahora a ser exploradas y, tal como están las cosas, lo mejor será examinarlas en una exposición posterior.¹³¹

¹²⁹ Un trabajo que trata de cuatro culturas se refiere a esto con alguna extensión: "Different cultural concepts of past, present and future: a study of ego extension", por Marian W. Smith, en *Psychiatry*, 1952, 15, 395-400. Otro trabajo empieza a examinar la posibilidad de que haya "diferentes niveles de clase social" con un estudio preliminar de algo más de un centenar de niños de estratos bajos y medios de los Estados Unidos: "Time orientation and social class", por Lawrence L. LeShan, en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 589-52.

¹³⁰ *One Boy's Day*, por R. G. Barker y H. F. Wright (Nueva York, Harper and Brothers, 1951).

¹³¹ Aportaciones básicas a la teoría de los grupos de referencia se encuentran en la edición revisada de *An Outline of Social Psychology* de Muzafer Sherif y Carolyn W. Sherif (Nueva York, Harper and Brothers, 1956). Lamento que haya llegado a mi conocimiento cuando este libro ya estaba en pruebas de planas.