

Unidad 5

- Estudios sobre las Teorías de Modernización, Difusión, Niveles y Esferas de Cambio

5.1 Dinámica de grupo y cambio social, Kurt Lewin

5.2 Cambio social y carácter social, Alex Inkeles

5.3 Biografías en las revistas populares de los líderes de la producción a los líderes del consumo: Leo Lowenthal

5.4 Los cambios sociales en una aldea de la India, Mckim Marriott

5.5 Procesos sociales en la adopción de un medicamento nuevo por los médicos

ESTUDIOS SOBRE LAS TEORIAS DE MODERNIZACIÓN, DIFUSIÓN, NIVELES Y ESFERAS DE CAMBIO

KURT LEWIN

5.1. DINÁMICA DE GRUPO Y CAMBIO SOCIAL

Promoción del cambio: Conferencia contra decisión de grupo

Se hizo un experimento preliminar sobre el cambio de hábitos alimenticios¹ con seis grupos de voluntarias de la Cruz Roja organizados para puericultura doméstica. Los grupos variaban en tamaño desde trece hasta diecisiete individuos. El objetivo era aumentar el uso de corazones, mollejas y riñones de res vacuna. Si se tienen en cuenta las fuerzas psicológicas que impiden a las amas de casa usar esas vísceras, se siente la tentación de pensar en aversiones hondamente arraigadas que requieren algo parecido a un tratamiento psicoanalítico. Un cambio en este respecto es, indudablemente, tarea mucho más difícil que, por ejemplo, la introducción de una hortaliza nueva, como la escarola. Pero se disponía sólo de 45 minutos.

En tres de los grupos se dieron conferencias amenas que enlazaban el problema de la nutrición con el esfuerzo de guerra, destacaban el valor vitamínico y mineral de las tres viandas, dando explicaciones detalladas con ayuda de diagramas. Se insistió en los aspectos sanitarios y económicos. Se discutió detalladamente la preparación de dichos alimentos, así como las técnicas para eliminar las características que producían la aversión (olor, textura, aspecto, etc.). Se repartieron recetas mimeografiadas. El conferenciante supo despertar el interés de los grupos con alusiones a sus propios métodos para preparar aquellos "deliciosos platos" y el éxito que tuvo con su propia familia.

Para los otros tres grupos Alex Bavelas aplicó el siguiente procedimiento de decisión de grupo. El problema de la nutrición fue enlazado también con el del esfuerzo de guerra y la sanidad general. Después de unos minutos, se entabló una discusión para ver si podría inducirse a las amas de casa a participar en un programa de cambio sin intentar una técnica de ventas de alta presión. La discusión en grupo sobre el tema "Las amas de casa se parecen" llevó a detallar los obstáculos que encontraría un cambio en general y particularmente un cambio a favor de las mollejas, los corazones de vaca y los riñones, tales como la aversión del marido, el olor mientras se cocinan, etc. El experto en nutrición ofreció los mismos remedios y las mismas recetas para la preparación que se presentaron en las conferencias a los otros grupos. Pero en estos grupos se ofrecieron técnicas de preparación después de haberse éstos sentido suficientemente interesados por saber si podrían suprimirse ciertos obstáculos.

En la primera parte de la reunión se hizo un censo de los modos como muchas mujeres habían servido en el pasado alguno de los alimentos. Al terminar la re-

* De "Group Decision and Social Change", por Kurt Lewin, en *Readings in Social Psychology*, ed. por Eleanor E. Maccoby, Theodore M. Newcomb y Eugene L. Hartley (Nueva York, Holt, Rinehart, and Winston, Inc., 1958). Reproducido con autorización del editor.

¹ Los estudios sobre nutrición examinados en este artículo fueron hechos en la Child Welfare Research Station de la Universidad del Estado de Iowa para el Food Habits Committee del National Research Council (secretaria ejecutiva, Margaret Mead).

nión, se pidió a las mujeres que levantasen la mano las que quisieran tratar uno de los platos la semana siguiente.

Una nueva diligencia reveló que sólo el 3 por ciento de las mujeres que habían ido las conferencias sirvió uno de los platos no servidos nunca antes, mientras que después de la decisión de grupo el 32 por ciento sirvió uno de ellos.

Si se quiere comprender el fundamento de esa notable diferencia, habrá que tener en cuenta diferentes factores.

Grado de interés. La conferencia es un procedimiento en que el auditorio es principalmente pasivo. Es probable que la discusión, si se lleva correctamente, conduzca a un grado mucho más elevado de interés. El procedimiento de la decisión de grupo siguió en este experimento un método gradual destinado a) a conseguir un interés intenso, y b) a no impedir la libertad de decisión. El problema de los cambios de alimentos se discutió con relación a "las amas de casa se os parecen" y no en relación con ellas mismas. Esto redujo al mínimo la resistencia a examinar el problema y las posibilidades de una manera objetiva y sin prejuicios, de modo muy parecido a como se redujo al mínimo dicha resistencia en entrevistas que usan técnicas proyectivas, o en un sociodrama que usa una situación supuesta y desempeño de papeles y no una situación real.

Motivación y decisión. La teoría predominante en psicología supone que la decisión es el resultado directo de la motivación. Yo me inclino a pensar que tenemos que modificar esa teoría. Tendremos que estudiar las condiciones particulares en que una constelación de móviles lleva o no a una decisión o a un proceso equivalente mediante el cual un estado de "consideraciones" (de indecisión) se convierte en un estado en que el individuo "se resolvió" y está pronto para la acción, aunque quizás no actúe en aquel momento.

El acto de decidirse es una transición. El paso de una situación de conflicto decidido a la decisión no significa meramente que las fuerzas que impulsan hacia una alternativa sean más fuertes que las que impulsan hacia la otra alternativa. Si ese así, la fuerza resultante sería muchas veces extremadamente pequeña. Una decisión significa más bien que la potencia de una alternativa se convirtió en cero o disminuyó de manera tan decidida, que dominan la situación la otra alternativa y las fuerzas correspondientes. Esta misma alternativa puede ser una insacción. Después de tomada la decisión, la gente puede sentirse pesarosa y cambiar de decisión. Pero no podemos hablar de una decisión real antes de que predomine una alternativa en lo que concierne a la acción. Si las fuerzas contrarias a un conflicto cambian simplemente de manera que las fuerzas en una dirección son ligeramente mayores que en la otra dirección, se produce un estado de bloque o de acción extremadamente inhibida, y no la clara acción unilateral que lleva a la decisión real.

Las conferencias pueden producir un alto grado de interés. Pueden afectar a la motivación del oyente; pero rara vez producen una decisión definida por parte del oyente para emprender determinada acción en un momento dado. Frecuentemente una lectura no conduce a la decisión.

Las pruebas de la experiencia diaria y de algunos experimentos preliminares hechos por Bavelas en una fábrica, indican que hasta las discusiones de grupo, aunque habitualmente llevan a un grado más alto de interés, por regla general no conducen a una decisión. Es muy importante subrayar este punto. Aunque la discusión de grupo es en muchos aspectos diferente de las conferencias, no muestra ninguna diferencia fundamental en este punto.

Hay, desde luego, una gran diferencia entre pedir una decisión después de una

conferencia o después de una discusión. Como la discusión implica la participación activa del auditorio y la oportunidad de expresar motivaciones correspondientes a alternativas diferentes, el auditorio podría estar más dispuesto a "resolverse", es decir, a tomar una decisión después de una discusión de grupo que después de una conferencia. Una discusión de grupo da al que la dirige indicios más claros de la posición del auditorio y de los obstáculos particulares que hay que vencer.

En el experimento presente, tratamos de una decisión de grupo después de una discusión. La decisión misma no lleva más de uno o dos minutos. (Se hizo levantando las manos como respuesta a la pregunta: ¿A quién le gustaría servir riñones, mollejas o corazón de vaca la próxima semana?) Pero el acto de decidir debe considerarse como un proceso muy importante para dar el predominio a una de las alternativas, sirviendo o sin servir. Tiene el efecto de congelar esta constelación de móviles para la acción. Volveremos más tarde sobre este punto.

Individuo contra grupo. El experimento no trata de producir un cambio en los hábitos alimenticios mediante su enfoque sobre el individuo como tal. Tampoco usa el "enfoque de masas" característico de la propaganda por la radio y por la prensa. Un escrutinio más riguroso demuestra que tanto el enfoque de masas como el enfoque individual coloca al individuo en una situación semiprivada, psicológicamente aislada, consigo mismo y con sus ideas. Aunque puede, físicamente, formar parte de un grupo que escucha una conferencia, por ejemplo, se encuentra, desde el punto de vista psicológico, en una "situación individual".

El presente experimento considera al individuo como miembro de un grupo que se trata directamente o cara a cara. Sabemos, por ejemplo, por experimentos en el nivel de la aspiración,² que la fijación de metas depende mucho de las normas de grupo. La experiencia en la preparación para el liderazgo y en muchos campos de reeducación, tales como la reeducación relativa al alcoholismo o la delincuencia,³ indica que es más fácil modificar la ideología y la práctica social de un grupo pequeño manejado en conjunto que las de los individuos aislados. Una de las razones por las cuales los "cambios de grupo" se producen más fácilmente parece ser la renuencia del individuo a separarse demasiado de las normas del grupo; es probable que cambie sólo si cambia el grupo. Volveremos sobre este problema.

Puede procurarse enlazar la mayor eficacia de los procedimientos de la decisión de grupo con el hecho de que la conferencia llega al individuo de una manera más individualista que la discusión de grupo. Si durante la discusión se manifiesta un cambio de sentimiento del grupo, el individuo estará más dispuesto a seguirlo.

Debe subrayarse que en nuestro caso la decisión que sigue a la discusión de grupo no tiene el carácter de una decisión relativa a una meta del grupo; es más bien una decisión relativa a metas individuales en un ambiente de grupo.

Expectativa. La diferencia entre los resultados de las conferencias y de la decisión de grupo puede deberse a que sólo después de la decisión de grupo dijo el

² "Behavior and Development as a Function of the Total Situation", por K. Lewin, en *Manual of Child Psychology*, ed. por L. Carmichael (Nueva York, John Wiley, 1946), pp. 791-844.

³ "Problems of Re-education", por K. Lewin y P. Grabbe eds., en *Journal of Social Issues*, I (1945), núm. 3.

director de la discusión que posteriormente se haría una investigación para averiguar si se había introducido un alimento nuevo en la dieta de la familia.

Personalidad del dirigente. La diferencia en la eficacia puede deberse a diferencias en la personalidad del director o jefe. El nutriólogo y el ama de casa que dieron las conferencias son personas de capacidad, experiencia y éxito reconocidos. Más aún, el señor Bavelas, que dirigió la discusión y la decisión subsiguiente, es un experimentado trabajador de grupo indudablemente de extraordinaria capacidad en este campo.

Para determinar cuál de esos u otros factores son importantes, hay que realizar muchas variaciones sistemáticas. Para determinar, por ejemplo, el papel de la decisión como tal, pueden compararse los efectos de una discusión de grupo con y sin decisión. Para estudiar el papel del interés del grupo y la posibilidad de percibir el cambio de sentimiento del grupo, habría que tomar decisiones después de ambas, conferencia y discusión, y comparar sus efectos.

Los equilibrios sociales cuasi-estacionarios y el problema del cambio permanente

El objetivo del cambio. El objetivo del cambio social podría concernir a la norma nutricional del consumo, al nivel económico de la vida, al tipo de relación de grupo, al rendimiento de una fábrica, a la productividad de un equipo educativo. Es importante que una norma social que ha de cambiarse no tenga el carácter de "cosa", sino de "proceso". Cierta tipo de consumo, por ejemplo, significa que cierta acción —tales como tomar determinadas decisiones, comprar, preparar y envasar cierto alimento en familia— ocurre con cierta frecuencia dentro de un periodo dado. De manera análoga, cierto tipo de relaciones de grupo significa que en un periodo dado ciertas acciones y reacciones amistosas y hostiles de cierto grado de severidad tienen lugar entre los individuos de dos grupos. El cambio de las relaciones de grupo o el cambio de consumo significa cambio del nivel en el que ocurren esos numerosos acontecimientos. En otras palabras, el "nivel" de consumo, de amistad o de productividad debe caracterizarse como manifestación de un proceso social en marcha.

Todo cambio social planeado habrá de tener en cuenta multitud de factores característicos para su caso particular. El cambio puede requerir una combinación más o menos única de medidas educativas y de organización; puede depender de tratamientos o ideologías, expectativas y organizaciones totalmente diferentes. Además, hay que tener siempre en cuenta ciertos principios formales generales.

Condiciones de un equilibrio estable cuasi-estacionario. El estudio de las condiciones para el cambio empieza apropiadamente con el análisis de las condiciones para el "no cambio", esto es, para el estado de equilibrio.

De lo que acaba de estudiarse resulta evidente que por estado de "no cambio social" no nos referimos a un equilibrio estacionario, sino semiestacionario; esto es, a un estado comparable al de un río que corre con una velocidad dada en una dirección dada durante cierto intervalo de tiempo. Un cambio social es comparable a un cambio en la velocidad o dirección de ese río.

Pueden presentarse algunas proposiciones en relación con las condiciones del equilibrio cuasi-estacionario.

1) La intensidad de las fuerzas que tienden a reducir el nivel de la vida social será igual y contraria a la intensidad de las fuerzas que tienden a elevar su nivel. La resultante de fuerzas en la línea del equilibrio sería, en consecuencia, cero.

2) Como tenemos que suponer que la intensidad de las fuerzas sociales siempre

muestra variaciones, un equilibrio cuasi-estacionario presupone que las fuerzas opuestas a la elevación del nivel aumentan con la cuantía de la elevación y que las fuerzas opuestas a la reducción aumentan (o permanecen constantes) con la cuantía de la reducción...

3) Es posible modificar la intensidad de las fuerzas opuestas sin cambiar el nivel de conducta social. En este caso aumenta la tensión (grado de antagonismo).

Dos métodos fundamentales para cambiar los niveles de conducta. Es de gran importancia práctica para cualquier tipo de gobierno social que los niveles de los equilibrios cuasi-estacionarios puedan modificarse de una de estas dos maneras: añadiendo fuerzas en la dirección deseada, o disminuyendo las fuerzas contrarias. Si el paso del nivel L_1 al nivel L_2 se produce aumentando las fuerzas que tienden a L_2 , los efectos secundarios serían distintos de los del caso en que el mismo cambio de nivel se produce disminuyendo las fuerzas contrarias.

En los dos casos el equilibrio podría pasar al mismo nivel nuevo. Pero el efecto secundario sería totalmente diferente. En el primer caso, el paso al nivel nuevo iría acompañado de un estado de tensión relativamente alta; en el segundo caso, por un estado de tensión relativamente baja. Como es probable que el aumento de la tensión por encima de cierto grado vaya acompañado de mayor agresividad, mayor emotividad y menos espíritu constructivo, es evidente que, por regla general, el segundo método es preferible al de alta presión.

El procedimiento de la decisión de grupo que se emplea aquí intenta evitar los métodos de alta presión y es sensible a la resistencia al cambio. En un experimento de Bavelas sobre el cambio de la producción en una fábrica, por ejemplo, no se intentó fijar la nueva meta de producción por mayoría de votos, porque la mayoría de votos obliga a algunos individuos del grupo a producir más de lo que consideran adecuado. Es probable que esos individuos ofrezcan alguna resistencia interior. Por el contrario, se siguió un procedimiento por el cual se eligió una meta sobre la que todo el mundo pudiera estar de acuerdo.

Es posible que el éxito de la decisión de grupo, y en particular la perduración del efecto, se deba en parte al intento de producir una decisión favorable eliminando fuerzas contrarias en el interior de los individuos, y no aplicando una presión exterior.

Hábitos sociales y normas de grupo. Considerando un proceso social estacionario como resultado de un equilibrio cuasi-estacionario, puede esperarse que toda fuerza que se añade modificará el nivel del proceso. La idea de "hábito social" parece implicar que, a pesar de la aplicación de una fuerza, no cambiará el nivel del proceso social a causa de algún tipo de "resistencia interna" a cambiar. Para vencer esa resistencia interna parece necesitarse una fuerza más, suficiente para "romper el hábito", para "descongelar" la costumbre.

Muchos hábitos sociales están fijados en la relación entre los individuos y ciertas normas de grupo. Un individuo puede diferir en su nivel personal de conducta del nivel que representan las normas del grupo en determinado grado. Si el individuo quisiera divergir "demasiado" de las normas del grupo, se encontraría en dificultades cada vez mayores. Sería ridiculizado, tratado con severidad y, finalmente, expulsado del grupo. Por consiguiente, la mayor parte de los individuos se mantienen muy cerca de las normas de los grupos a que pertenecen o desean pertenecer. En otras palabras, el nivel de grupo adquiere valor. Se convierte en una valencia positiva correspondiente a un campo central de fuerza, manteniendo la fuerza al individuo en línea con las normas del grupo.

Procedimientos individuales y procedimientos de grupo del cambio de conducta

social. Si la resistencia al cambio depende en parte del valor que la norma del grupo tiene para el individuo, la resistencia al cambio disminuirá si disminuye la fuerza del valor de la norma del grupo o cambia el nivel que percibe el individuo como poseedor de valor social.

Este segundo punto es una de las razones para la eficacia de los cambios "realizados por el grupo" y resultantes de procedimientos que consideran a los individuos como partes de los grupos "frente a frente". Quizás podría esperarse que los individuos aislados fuesen más flexibles que los grupos de individuos de mentalidad igual. Sin embargo, la experiencia sobre preparación para el liderazgo, sobre el cambio de hábitos alimenticios, sobre la producción del trabajo, de la delincuencia, el alcoholismo, los prejuicios, toda ella indica que suele ser más fácil modificar a individuos formados dentro de un grupo que modificarlos separadamente.⁴ Mientras sean inmutables las normas de grupo, el individuo resistirá a los cambios con tanta más fuerza cuanto más tuviera que apartarse de las normas del grupo. Si cambia la norma del grupo es eliminada la resistencia debida a la relación entre el individuo y la norma del grupo.

El cambio como procedimiento de tres etapas: descongelación, cambio y congelación de un nivel. La oportunidad para llegar a un nivel más alto de actuación del grupo suele durar poco: después de un esfuerzo máximo la vida del grupo no tarda en volver al nivel anterior. Esto indica que no basta definir el objetivo de un cambio planeado en la actuación del grupo como el alcanzar un nivel diferente. Habría que incluir en el objetivo la permanencia del nivel nuevo, o su permanencia durante un tiempo deseado. Un cambio con éxito presenta, pues, tres aspectos: descongelación (en caso necesario) del nivel presente L_1 , paso al nivel nuevo L_2 y congelación de la vida del grupo en el nivel nuevo. Como todo nivel es determinado por campo de fuerza, la permanencia implica que el nuevo campo de fuerza se hace relativamente seguro contra el cambio.

La "descongelación" del nivel presente puede implicar problemas completamente diferentes en casos distintos. Allport⁵ describió la "catarsis" que parece ser necesaria para eliminar los prejuicios. A veces es necesario romper la concha de la complacencia y la vanagloria de honradez para lograr deliberadamente una conmoción emocional.

Aunque en algunos casos el procedimiento se ejecuta con relativa facilidad, en otros se necesita destreza y presupone ciertas condiciones generales. Probablemente fracasarán los directores que se precipitan en una fábrica a aumentar la producción por decisiones de grupo. En administración social, como en medicina, no hay remedios de patente ni específicos y cada caso pide un cuidadoso diagnóstico...

⁴ "Problems of Re-education", *op. cit.*

⁵ "Catharsis and the Reduction of Prejudice", por G. W. Allport, en "Problems of Re-education", *op. cit.*, pp. 3-10.

ALEX INKELES

5.2 CAMBIO SOCIAL Y CARÁCTER SOCIAL: PAPEL DE LA MEDIACIÓN PATERNA *

EN su ensayo general sobre el carácter nacional, Geoffrey Gorer¹ da una clara y sucinta formulación de una de las premisas mayores subyacentes en la mayor parte de la bibliografía relativa al tema. Gorer indica que podemos tratar del hecho simple, pero de aceptación obligada, de que "las sociedades perduran, a pesar de que cambia su personal" sólo porque podemos suponer que "la generación presente de adultos será reemplazada en momento oportuno por la presente generación de niños que, cuando sean adultos, tendrán hábitos muy parecidos a los de sus padres". Implícito en esta norma general está, naturalmente, el supuesto de que "lo que aprendieron en la infancia los adultos contemporáneos fue por lo menos muy parecido a lo que están aprendiendo los niños contemporáneos".

Gorer reconoce, y en realidad lo dice explícitamente, que este modelo probablemente no es aplicable a "sociedades que están en proceso de cambio radical". Pero, como dice Margaret Mead,² son tan pocos los individuos que pueden ahora esperar crecer en condiciones de estabilidad sociocultural, que podemos considerar esta situación casi como inusitada y sus productos como "desviados" en cierto sentido. Por lo tanto, el modelo de Gorer requiere elaboración, ampliación y reajuste que le permita tratar adecuadamente del carácter nacional tal como se desarrolla y aparece en condiciones de cambio social. La cuestión es esencialmente ésta: En la medida en que el cambio social rápido interrumpe la simple recapitulación de las prácticas de preparación del niño y produce tipos nuevos de personalidad, ¿por qué medios son intervenidos o se efectúan dichos cambios?

La bibliografía sobre el carácter nacional contiene varios intentos importantes e interesantes de contestar a esa pregunta. Mead³ exploró la importancia que reviste para el desarrollo de la personalidad el hecho de crecer en una cultura que ya no es homogénea y que pone el desarrollo bajo las circunstancias de lo que ella llama síndrome de personalidad "tentativa". David Riesman,⁴ desarrollando con todo detalle un punto tratado también por Mead,⁵ estudió la importancia que tiene para el carácter social el hecho de crecer bajo la fuerte influencia de

* De "Social Change and Social Character: The Role of Parental Mediation", por Alex Inkeles, en *The Journal of Social Issues*, XI (1955), núm. 2, pp. 12-22. Reproducido con autorización del autor y de la American Psychological Association.

¹ "The Concept of National Character", por Geoffrey Gorer, en *Science News*, ed. por J. L. Crammer (Harmondsworth Middlesex, Penguin Books, 1950), pp. 105-122.

² "The Implications of Culture Change for Personality Development", por Margaret Mead, en *American Journal of Orthopsychiatry*, XVII (1947), 633-646.

³ *Loc. cit.*

⁴ *The Lonely Crowd*, por David Riesman (New Haven, Yale University Press 1950).

⁵ "Social Change and Cultural Surrogates", por Margaret Mead, en *Journal of Educational Psychology*, XIV (1940), 92-110.

presiones y normas del grupo de iguales. Erikson⁶ expuso las implicaciones que para el desarrollo de la personalidad resultan de la falta de modelos de papeles adecuados y valorados con que identificarse, y de la correspondiente falta de papeles mediante los cuales el individuo pueda encontrar salidas socialmente sancionadas y culturalmente significativas para descargar sus emociones.

No obstante la diversidad de estos estudios, parecen tener todos un elemento común en su enfoque sobre el papel del padre como educador del hijo en circunstancias de cambio social. Implícita, si no explícitamente, se cree que el padre dispone de un repertorio hasta cierto punto fijo de procedimientos de crianza infantil que le proporciona su cultura y que aprendió durante su propia infancia. Por lo general suelen tenerse en cuenta dos posibilidades principales en cuanto a la utilización de esas técnicas. Por una parte, se considera que el padre actúa como agente pasivo de su cultura y que cría a su hijo de acuerdo con los procedimientos que aprendió anteriormente en su propia infancia, aun cuando esas técnicas no sean ya adecuadas. Se supone en ese caso que, al crecer los niños, la brecha entre padre e hijo crecerá rápidamente, y las relaciones se harán tirantes a medida que el niño descubra y aprenda los tipos de conducta antagónica de los valores subyacentes en su "propia" cultura nueva. Por otra parte, el padre puede saber lo suficiente para no tratar de aplicar los procedimientos de enseñanza con que fue criado él, y en este caso o bien se entrega a otros sustitutos culturales tales como el grupo de iguales, los maestros, los medios de comunicación para las masas, etc., o toma prestadas, y, desde luego, por lo general aplica directamente, algunas series de reglas prefabricadas. En las clases bajas el préstamo puede tomarse de la clínica infantil local, y en las clases altas de libros y conferencias sobre crianza de los niños. En resumen, los padres manifestarán las que Mead⁷ llama "imágenes perturbadas e incongruentes del futuro de sus hijos".

Sin duda que estas descripciones son fieles a los hechos en muchas situaciones. Sin embargo, parecen conceder poco a la capacidad de adaptación positiva de los seres humanos y al proceso de interacción constante que se desarrolla entre ellos en su ambiente sociocultural. Con mucha frecuencia, el efecto global de los contenidos occidentales sobre un pueblo analfabeto pueden ser casi totalmente desalentadores, pero los padres no tienen por qué ser agentes pasivos de su cultura, carentes de imaginación y que educan mecánicamente a sus hijos, ni tan organizados y desorientados como sugiere el estudio de Mead. Aunque los padres son adultos, sin embargo todavía pueden *aprender*, y aprender las que ellos consideran "lecciones" importantes, de sus experiencias en circunstancias de cambio social. Ese aprendizaje puede, además, influir en los padres para que actúen deliberadamente de criar a sus hijos de un modo diferente al que ellos mismos fueron criados y de una manera encaminada a preparar mejor a los niños para la vida en la nueva situación social. Esto fue claramente reconocido por Aberle y Naegele,⁸ quienes, en un pasaje al que no es fácil encontrar equivalente en la literatura, afirman que:

En conjunto, la crianza del niño está orientada hacia el futuro en medida importante. La imagen del producto final deseado está influida de manera importante por las experiencias de los padres en el mundo adul-

⁶ *Childhood and Society*, por Erik Erikson (Nueva York, Norton, 1950).

⁷ "The Implications of Culture Change of Personality Development", *loc. cit.*

⁸ "Middle-Class Father's Occupational Role and Attitude toward Children", por D. F. Aberle y K. D. Naegele, en *American Journal of Orthopsychiatry*, XXII (1952), 366-378.

to, así como por sus experiencias de la infancia. Cuando cambia la experiencia del adulto bajo los efectos de un cambio social importante, hay razón para creer que a final de cuentas, aunque no por necesidad inmediatamente, también habrá cambios en el tipo de socialización.

...Una reacción muy probable a la experiencia del cambio social es adaptar la enseñanza de los niños para prepararlos mejor para la vida en lo futuro, como los padres prevén ahora esa vida a la luz de su propia experiencia. Hay razón para suponer, por lo tanto, que la influencia del cambio social en gran escala que tenga lugar en cualquier momento, puede reflejarse en el carácter de la generación *siguiente*, a causa de la mediación de los padres que viven durante el cambio y lo experimentan.

Para comprobar estos supuestos, sería necesario, idealmente, un proyecto de investigación que permitiese explorar dos cuestiones diferentes aunque íntimamente relacionadas. La primera implica la hipótesis de que los padres que experimentaron un cambio social extremo procuran criar a sus hijos de un modo diferente a aquel en que ellos fueron criados, adaptando deliberadamente sus prácticas de crianza de niños a preparar niños mejor adaptados para hacer frente a la vida en el mundo nuevo tal como los padres lo ven ahora. Para comprobar esta hipótesis necesitaríamos información detallada sobre las prácticas de crianza utilizadas por dos generaciones consecutivas de padres de la misma cultura, la primera de las cuales vivió y crió a sus niños en un periodo de relativa estabilidad, mientras que la segunda vivió y crió a sus niños en circunstancias de cambio social bastante extremado. Plantea una exigencia diferente la cuestión relativa al grado en que son eficaces los padres de la segunda generación para desarrollar rasgos nuevos o combinaciones nuevas de rasgos en sus hijos. La ampliación del proyecto ideal de investigación en este sentido exigiría que obtuviésemos datos sobre los tipos de personalidad predominantes en la tercera generación. Preveríamos que, a consecuencia de su diferente experiencia de socialización, los de la tercera generación manifestarían tipos de personalidad diferentes en aspectos importantes de los de sus padres de la segunda generación.

Es evidente que ese proyecto es extremadamente difícil de ejecutar. Pero por fortuna, podemos acercarnos al ideal, aunque admitiendo que de manera muy imperfecta, mediante la utilización de algunos de los materiales recogidos por el Proyecto de Harvard sobre el Sistema Social Soviético. En el programa de la investigación, se hicieron entrevistas detalladas sobre su vida con unos 330 antiguos ciudadanos soviéticos, que constituían una muestra bien equilibrada en cuanto a factores como la edad, el sexo y la ocupación. Las entrevistas exploraban extensamente la vida de los entrevistados tanto en su familia de orientación como en su familia de procreación. Se prestó particular atención a los valores en relación con el desarrollo del carácter y las metas ocupacionales que predominaban en la crianza de los niños tal como la practicaban los padres de los entrevistados y los entrevistados mismos en el papel de padres. Mediante la exploración de los datos podemos esperar ver algunos de los efectos del cambio social en la Unión Soviética a medida que los padres que "vivieron" el cambio ajustaron sus prácticas de crianza en respuesta a sus propias experiencias de adultos, actuando así como intermediarios en la trasmisión de los efectos de su cambio presente a una generación futura.

Podemos empezar por comprobar el primer supuesto, a saber, que una generación que experimenta un cambio social extremado en la edad adulta adaptará

los métodos por los cuales educa a sus hijos y que, en consecuencia, éstos serán criados de un modo diferente a como lo fue ella y más de acuerdo con las nuevas realidades sociales. Para nuestra primera generación, que llamaremos la generación "zarista", necesitamos un grupo que hubiera criado a sus hijos durante un periodo de relativa estabilidad social. El periodo más reciente de ese tipo en Rusia cae, infortunadamente, en la época que precedió inmediatamente a la primera Guerra Mundial, aproximadamente de 1890 a 1915. Como nos interesan las prácticas de la crianza infantil, y particularmente las de gente que criaron a sus hijos hasta la edad adulta (considerada aquí como la edad de quince años) en aquel periodo, los entrevistados elegibles habrían tenido por lo menos 33 años en 1915 y por lo menos 68 en la fecha de nuestra entrevista en 1950. En realidad, la mayor parte de los que pudieran calificarse como padres en nuestra primera generación probablemente estaban muertos en 1950, y en todo caso sólo tres de los vivos aparecían en nuestra muestra. En consecuencia, podemos aprender acerca de las prácticas de crianza infantil utilizadas por aquella generación ateniéndonos únicamente a lo que sus hijos dicen haber sido cierto en el caso de los padres. En nuestra muestra aparecen, desde luego, los hijos de la generación zarista. Incluimos en este grupo a todos los entrevistados de más de 45 años en 1950, y los llamamos la generación "revolucionaria" porque sus miembros, nacidos en 1905 o antes, eran adultos jóvenes en la fecha de la Revolución y vivieron como hombres maduros durante la guerra civil subsiguiente y los últimos periodos de cambio social trascendental representado por la colectivización forzosa y los programas de industrialización. Fue esta segunda generación la que estaba preparando a sus niños para la edad adulta durante el principal periodo del desenvolvimiento soviético.

Se reconocerá, pues, que, aunque tratamos de las prácticas de crianza infantil de dos generaciones diferentes de padres, sacamos nuestra información de un solo grupo de entrevistados, a saber, los de nuestra muestra que en 1950 tenían más de 45 años de edad. Al decirnos cómo los educaron sus padres, nos suministraron datos sobre las prácticas de crianza infantil de la generación zarista, mientras que al describir la preparación de sus propios hijos nos proporcionaron materiales sobre las prácticas de crianza infantil de la generación revolucionaria. Aunque los límites de espacio no nos permiten presentar las pruebas, tenemos datos que indican que este procedimiento de averiguar los valores de la crianza infantil sustentados por una generación anterior aceptando la descripción dada por los que habían sido los hijos del grupo estudiado, es metodológicamente menos sospechoso de lo que podría parecer. La descripción hecha por la generación más joven de nuestra muestra del modo como fue educada está tan estrechamente de acuerdo con la información acerca de cómo se hizo la crianza, proporcionada por la generación intermedia, que es la que en realidad crió a los niños, que da correlaciones de .89 y .95 en las dos comparaciones de que disponemos.

Relativa a los materiales de crianza infantil tenemos una detallada compilación sumaria de los valores dominantes que gobiernan la crianza de los niños, tanto en lo que se refiere al carácter como a las metas ocupacionales, característicos de cada generación que actuó como padres. Pero la clasificación del padre no se basa en ningún caso en su conducta observada, sino sólo en los valores deducidos por nosotros como operantes en la base de la entrevista. Además, como ya se dijo, los entrevistados de la generación zarista prerrevolucionaria no pudieron hablar por sí mismos y hubimos de atenernos a la información retrospectiva de sus hijos.

En el estudio siguiente se agrupó un número mayor de categorías compiladas en una serie de seis grandes direcciones, que fueron orientaciones hacia valores prominentes en los esfuerzos para la crianza infantil de los comprendidos en nuestra muestra. El valor "tradicición" fue incluido principalmente por la importancia dada a la educación religiosa, pero también comprendía referencias a la conservación de lazos y tradiciones familiares fuertes; el valor "adaptación" refleja la importancia dada a "ir avanzando", a mantenerse fuera de los problemas, a tener siempre un ojo puesto en la tranquilidad y la seguridad, etc.; se registró el "logro" cuando los padres insistían en el éxito, la industriiosidad, la movilidad, las recompensas materiales y otras finalidades parecidas; se anotó el valor "personalista" cuando los padres se interesaban por cualidades personales como la honradez, la sinceridad, la justicia y la misericordia; el valor "intelectualidad" cuando se concedía especial importancia a la cultura y el saber como fines en sí mismos; y el valor "política" cuando el enfoque era sobre actitudes, valores y creencias relativas al gobierno, y particularmente al gobierno del país.

Cuando consideramos las profundas diferencias, durante sus años de crianza infantil, en la experiencia vital de la generación revolucionaria comparada con la de sus padres de la generación zarista, ¿qué diferencias podemos esperar en sus valores respecto de dicha crianza? El levantamiento revolucionario de 1917 y los subsiguientes programas de cambios sociales forzados descargaron un fuerte golpe en la estructura tradicional de la sociedad rusa y la modificaron profundamente. Se emprendieron grandes programas en industrialización, urbanización, organización formal y administración. El tipo de vida rural, en que participaba la gran masa de la población, fue radicalmente reformado mediante la colectivización forzada de la agricultura. Se impusieron sin misericordia el control político centralizado y el terror. Aumentaron mucho las oportunidades de movilidad. En tales circunstancias, muy bien podríamos esperar que los valores tradicionales perdiesen

CUADRO 37-1. Valores de la crianza infantil sustentados por los padres en los tiempos prerrevolucionarios y posrevolucionarios rusos

Zonas	DISTRIBUCIÓN ^a DE LA IMPORTANCIA	
	en el periodo zarista	en el periodo posrevolucionario ^b
Tradicición	75 %	44 %
Éxito	60	52
"Personalista"	32	44
Adaptación	16	21
Intelectualidad	12	22
Política	12	20
Número de entrevistados	77	78

^a Los porcentajes suman más de 100, pues los entrevistados fueron calificados en todos los temas citados, pero el porcentaje es a base del total de entrevistados.

^b Los porcentajes de esta columna fueron ajustados para compensar el efecto producido por el mayor número de respuestas dadas por nuestros informantes al describir su actividad como padres, por comparación con la manera como habían sido criados ellos por la generación zarista.

mucha importancia, pasando, consiguientemente, a insistir sobre la simple adaptación exitosa o sobre la moral más secularizada representada por los valores personalistas y la busca del saber como un fin en sí mismo. Además, lo que sabemos de las oportunidades cada vez mejores para prosperar, unido al desarrollo general de la estructura ocupacional formal, nos lleva a prever que se dará al éxito una importancia mucho mayor. Finalmente, el papel central que representa el Estado en los asuntos soviéticos, la existencia del terror político, y además el hecho de que nuestros entrevistados fueran desafectos al sistema político, nos lleva a prever un interés mayor por las consideraciones políticas en la crianza de los niños.

En el cuadro 37-1 indicamos la distribución de acentuación entre las dimensiones de nuestra serie de orientaciones predominantes hacia los valores. La relativa estabilidad del orden bruto de categorías atestigua el hecho de que las dos generaciones de padres representaban una tradición cultural común que ellos prolongaban a lo largo del tiempo. Es evidente, sin embargo, que hubo cambios muy importantes en el peso relativo de las diferentes orientaciones hacia los valores, y en gran parte van en la dirección esperada. Quizás el hallazgo más sorprendente es la rápida pérdida de importancia de los valores tradicionales, explicada sobre todo por la pérdida de importancia de la educación y las creencias religiosas. Bajo los efectos de la industrialización y la urbanización, instigados quizás por la propaganda antirreligiosa y "procientífica" hecha por el régimen, los padres de la generación revolucionaria pasaron manifiestamente a dar importancia a valores más seculares. Este cambio se refleja en la mayor acentuación puesta en la cultura (intelectualidad) y a las cualidades personales positivas como fines en sí y no como medios para conseguir la vida buena vivida, por decirlo así, "a la vista de Dios". Esta moral secular reemplazó a la moral tradicional basada sobre la religión.

Quizá esté más directa y explícitamente relacionada con la experiencia intermedia de los padres en condiciones de cambio social, la mayor atención prestada a consideraciones políticas en la educación de los niños. La mayor importancia concedida a los problemas políticos nace del hecho de que el régimen soviético "político" progresivamente cada vez más zonas de actividad humana que en la mayor parte de las sociedades occidentales caen fuera del campo político. Una persona atenta a su situación y a su ambiente difícilmente podría, en consecuencia, dejar de darse cuenta de que si quería preparar adecuadamente a su hijo para vivir en las circunstancias soviéticas, debía prepararlo para el conocimiento concerniente a las realidades políticas del sistema, aun cuando esa preparación no hubiera sido importante en su propia infancia. Apoyan esta interpretación las declaraciones hechas por nuestros entrevistados.

Es necesario, finalmente, comentar el importante caso en que los datos no confirman lo que se esperaba, a saber, en relación con la importancia dada a los valores del éxito. Esa falta es, desde luego, sólo relativa, ya que el éxito fue el valor que más destacaron en la crianza de los niños los pertenecientes a la generación revolucionaria. Sin embargo, perdió importancia en peso absoluto, aun cuando se había esperado que ganaría. Podría ser que, como nuestros entrevistados eran refugiados que huyeron del régimen, y como muchos de ellos consideraban que el empeño demasiado activo de hacer carrera indicaba la entrega al régimen, no reconocían plenamente la importancia que en realidad atribuían a inculcar en sus hijos el impulso hacia el éxito. Por otra parte, puede ser que la expectativa no fuese realista y estuviera totalmente fuera de las condiciones específicas soviéticas. Hay pruebas de que valores como la seguridad, la adaptación y el atractivo personal se convierten en focos cada vez más importantes en la crianza de los

niños en los Estados Unidos,⁹ y que la insistencia en el éxito *como un fin en sí*, aunque todavía prevalece, se ha vuelto un tanto anticuada. Esta norma puede estar asociada con la combinación de industria, educación y comunicación de masas, y con la cultura de consumidor de la que la Unión Soviética no es más que un ejemplo.

Pero en conjunto, los datos ciertamente parecen apoyar de manera vigorosa el supuesto de que la experiencia de cambios sociales extremos que sufrió la generación revolucionaria tuvo señalados efectos sobre la actitud de dicha generación hacia la crianza de sus hijos. Comparada con el modo en que sus padres los criaron, no es fácil suponer que no hicieron más que "recapitular" el tipo anterior de crianza infantil. Por el contrario, habiendo experimentado un cambio social muy marcado, adaptaron sus prácticas de crianza infantil para preparar mejor a sus niños para la vida que esperaban que éstos habrían de llevar.

Para comprobar la eficacia de las nuevas orientaciones generales en la crianza de los niños de la generación revolucionaria, necesitaríamos datos sobre los tipos de personalidad existentes entre sus hijos de la tercera generación, pero no los tenemos, infortunadamente. No obstante, podemos dar una respuesta muy aproximada a nuestra segunda pregunta, relativa a la eficacia de la importancia dada a nuevos aspectos de la crianza infantil si atendemos a la esfera de la selección de ocupaciones. En ese campo tenemos datos no sólo de los valores que destacan los padres, sino que también tenemos información sobre los valores que el individuo sustenta respecto de sí mismo. Al tratar de las orientaciones hacia valores relativos al mundo ocupacional, tratamos, naturalmente, no de tipos de personalidad en un sentido psicodinámico, sino de algo más estrechamente emparentado con el "carácter social" tal como lo definieron Riesman¹⁰ e Inkeles.¹¹

El influjo de su experiencia acerca del cambio social sobre las prácticas de crianza

CUADRO 37-2. Cambio de valores relativos a la esfera ocupacional

Campos de valor	DISTRIBUCIÓN DE LA IMPORTANCIA ENTRE LOS VALORES DESTACADOS		
	en la crianza infantil		en una elección hipotética
	por la generación "zarista"	por la generación "revolucionaria"	por la generación "soviética"
Remuneraciones	41 %	25 %	14 %
Tradicición	35	14	11
Autoexpresión	21	38	62
Política	3	23	13
Número de entrevistados (igual al 100 %)	58	63	931

⁹ *The Lonely Crowd*, loc. cit.

¹⁰ *Loc. cit.*

¹¹ "Some Sociological Observations on Culture and Personality Studies", por Alex Inkeles, en *Personality in Nature, Society and Culture*, ed. por C. M. Kluckhohn, H. A. Murray y D. M. Schneider (2ª ed., Nueva York, Alfred A. Knopf, 1953), pp. 577-592.

za infantil adoptadas por la generación revolucionaria, es quizás aún más notablemente evidente en el campo de la elección de ocupaciones. Además de preguntar para qué ocupaciones específicas querían los padres preparar a sus hijos, preguntamos las razones de la elección. Las razones alegadas nos proporcionan una guía para los valores que predominaban en la atmósfera hogareña creada por el padre para el niño. Teniendo en cuenta el carácter del cambio social experimentado por la generación revolucionaria y descrito arriba, muy bien podríamos esperar que, como parte del debilitamiento general del modo de vida tradicional, habría una disminución de la importancia de la tradición familiar, comparada con la autoexpresión de la libertad de elección como valores destacados en la orientación del niño hacia el mundo ocupacional. Es razonable, además, suponer que las recompensas económicas y materiales habrían llegado a ser mucho más destacadas entre las metas puestas ante el niño, como lo sería la necesidad de encontrar trabajo que permitiese una acomodación adecuada a la estructura altamente politizada de la sociedad soviética.

Como indica la comparación de las columnas primera y segunda del cuadro 37-2, tres de las cuatro expectativas están apoyadas bastante vigorosamente por las contestaciones de nuestros entrevistados. Vemos, desde luego, una rápida decadencia de la importancia de la tradición familiar como criterio para formar la orientación ocupacional del niño, al lado de un señalado aumento en el papel que representa la autoexpresión o elección libre de trabajo. Podemos señalar, además, la importancia mucho mayor de la orientación del niño hacia un trabajo que sea políticamente deseable, lo cual para nuestros entrevistados significaba por lo general salvarse del peligro de la detención política y no intervenir demasiado directamente en los objetivos políticos del régimen. Finalmente, debe observarse que tampoco aquí los datos apoyan nuestra expectativa de que las remuneraciones materiales y psíquicas del trabajo —aproximadamente equivalentes al valor éxito estudiado anteriormente— serían más estimadas por la generación revolucionaria que por la generación zarista. En realidad, el peso relativo de dichas remuneraciones como valores que hay que destacar en la orientación del niño hacia el mundo ocupacional disminuyó marcadamente de una generación a la siguiente.

Ahora bien, volviendo a la investigación que nos propusimos al principio, ¿tenemos alguna prueba de que los diferentes tipos de crianza infantil utilizados por la generación intermedia como respuesta a su experiencia del cambio social fuesen realmente eficaces? ¿O los padres de esa segunda generación, a pesar de su intención manifiesta, actuaron de hecho como agentes pasivos de la cultura y, *nolens volens*, educaron a sus hijos a su propia imagen y de un modo muy parecido a como lo habría hecho la primera generación? Para dar respuesta adecuada a esta pregunta deberíamos tener acceso a los hijos de la generación revolucionaria y a datos sobre los trabajos elegidos por ella clasificados según las mismas categorías usadas para describir los valores sustentados por sus padres en cuanto a preparación de los niños. Desgraciadamente, sólo podemos acercarnos algo a cada uno de tales requisitos. Los individuos que contestaron a nuestro cuestionario escrito y a la entrevista oral permanecieron anónimos, y en consecuencia no tenemos manera de identificar a los verdaderos niños de la generación revolucionaria. Pero podemos obtener un equivalente razonable de ese tercer grupo, que llamaremos generación "soviética", tomando a todos los que contestaron de menos de 35 años en 1950. La mayor parte de ellos fueron criados y llegaron a la edad adulta en el mismo periodo en que la generación revolucionaria actuaba

en su papel de padres y muy bien hubieran podido ser hijos suyos. En cuanto a los valores que gobernaron su elección de trabajo, estamos obligados a valernos de nuestro cuestionario escrito, que presentaba a los interrogados una elección de categorías no clasificadas aún y no comparables estrictamente a las usadas en la estimación de los valores de la preparación infantil. Por ejemplo, la lista de confrontación contenía la categoría general "me creo idóneo para ello", que hemos igualado aquí con "autoexpresión", pero que, evidentemente, podía haber significado muchas más cosas para los interrogados.

Completamente aparte de esas dificultades metodológicas, sería ingenuo esperar una correlación casi perfecta entre los valores que los padres de la generación revolucionaria destacaban mientras criaban a la generación soviética y los que destacó esta generación en su elección de trabajo. Esa preparación siempre produce únicamente una aproximación al deseo de los padres. Y, cosa más importante aún, los valores de la generación soviética fueron moldeados por muchas influencias además de las ejercidas por sus padres. Sin embargo, esperamos que, en general, el tipo de orientaciones hacia los valores de la generación soviética se acerque mucho a los que fueron destacados en la preparación de los niños por sus padres de la generación revolucionaria, comparados con los inculcados en una época anterior por la generación zarista. El grado relativo de ajuste entre las dos series de orientaciones puede tomarse como una medida aproximada del éxito de la generación revolucionaria en la preparación de la generación soviética para orientarse en direcciones nuevas.

Puede obtenerse la comparación apropiada examinando la tercera columna del cuadro 37-2 —que contiene la distribución de la importancia en los valores operantes que guían la elección de trabajo de la generación más joven— en relación con las columnas primera y segunda. La comparación general indica fuertemente que los individuos de la generación revolucionaria tuvieron mucho éxito en su esfuerzo deliberado para formar los valores que sus hijos sustentarían en la edad adulta. Esto es más evidente en la señalada importancia que la generación soviética da a la auto-expresión, y no a la tradición familiar, como criterio para elegir trabajo, muy de acuerdo con la menor importancia que sus padres habían dado a la tradición al orientar las ideas de sus hijos acerca del mundo de las tareas y del trabajo. Aun cuando concedamos que la verdadera categoría registrada "me creo idóneo para ello" tiene una fuerte influencia, esta interpretación no sería, evidentemente, afectada de manera importante.

Debe advertirse, además, que en la crianza de los niños los individuos de la generación zarista daban poquísima atención a consideraciones políticas, mientras que los de la generación revolucionaria las destacaban vigorosamente, en realidad más vigorosamente que la tradición. En sus propias elecciones de trabajo, los de la generación soviética vuelven a mostrar la manifiesta influencia del interés de sus padres por esa dimensión, aunque en su propio sistema de valores no parece tan grande como en los esfuerzos de socialización de sus padres. Finalmente, podemos señalar que remuneraciones materiales y psíquicas como el ingreso y el prestigio tienen aproximadamente un peso relativo análogo, comparadas con la política y la tradición, en las prácticas de crianza infantil de la generación revolucionaria y en la elección real de trabajo de la generación soviética.

Parece razonable, pues, concluir de nuevo que la generación revolucionaria no actuó meramente de un modo pasivo como agente de la vieja cultura, recapitulando en sus propias actividades paternales las prácticas de socialización que antes habían empleado sus padres. Por el contrario, puede decirse que la generación

intermedia, respondiendo a su experiencia del cambio social en el régimen soviético, se alejó en gran medida del tipo de crianza infantil en que había sido criada ella antes, y en su actitud hacia la generación soviética destacó metas y valores de un tipo diferente. Parece, además, que esa preparación de la juventud en orientaciones nuevas hacia los valores tuvo un éxito relativo...

LEO LOWENTHAL

5.3 BIOGRAFÍAS EN LAS REVISTAS POPULARES: DE LOS LÍDERES DE LA PRODUCCIÓN A LOS ÍDOLOS DEL CONSUMO *

Aparición de la biografía como tipo literario popular

El siguiente estudio está dedicado a analizar el contenido de biografías, materia literaria que inundó el mercado del libro en las últimas décadas y fue durante algún tiempo característica regular de las revistas populares. Es sorprendente que no se haya prestado mucha atención a este fenómeno, ninguna a las biografías que aparecen en revistas, y poca a las publicadas en forma de libro.

Empezó antes de la primera Guerra Mundial, pero el auge tuvo lugar poco después. La biografía popular fue uno de los recién llegados más notorios a la esfera de la imprenta desde la aparición del cuento. La circulación de libros de Emil Ludwig, André Maurois, Lytton Strachey, Stefan Zweig, etc., llegó a la cifra de millones, y con cada nueva publicación aumentaba el número de idiomas a que eran traducidos. Aun cuando sólo haya sido una moda pasajera, aun habría que explicar por qué esa moda gozó de tal longevidad y se convierte cada día más en un rasgo regular de los medios más diversos de publicidad.

Who's Who, conocido en otro tiempo como el título de un diccionario especializado para editores y anunciantes, se ha convertido hoy día en la pregunta explícita o implícita en innumerables contextos populares. El interés por los individuos se convirtió en una especie de chismorreo de masas. La mayoría de las publicaciones semanales y mensuales, y también muchos diarios, publican por lo menos una biografía o un fragmento en cada número; los programas de los teatros ofrecen biografías abreviadas de todos los actores; las publicaciones más complicadas, como *The new Republic* o *Harper's*, ofrecen exposiciones breves de los principales logros intelectuales de sus colaboradores; y una ojeada a los rincones populares del mercado de libros, incluidos los mostradores de las farmacias, encontrará biografías invariablemente. Todo esto impone la conclusión de que debe haber una necesidad social que trata de satisfacerse con este tipo de literatura.

Una manera de averiguarlo sería estudiar las reacciones de los lectores, explorar por medio de diferentes técnicas de la entrevista lo que buscan, lo que piensan acerca de la selva biográfica. Pero parece más bien prematuro recoger y valorar esas respuestas solicitadas hasta que se sepa más acerca de la estructura del contenido mismo.

Como experimentos sobre análisis del contenido se estudiaron un año de *The Saturday Evening Post* (SEP) y los números de *Collier's* del periodo de abril de

* De "Biographies in Popular Magazines", Leo Lowenthal, en *Radio Research 1942-1943*, ed. por Paul F. Lazarsfeld y Frank N. Stanton (Nueva York, Essential Books, 1944), pp. 507-519. Reproducido con autorización del autor y de los directores.

En marzo de 1941.¹ Es de lamentar que no haya podido hacerse una investigación completa del material más reciente, pero muestras tomadas al azar de revistas estudiadas revelaron que no había tenido lugar ningún cambio básico en la selección ni la estructura del contenido desde que este país entró en la guerra.

Idolos de los biógrafos

Antes de entrar en el estudio de nuestro material daremos un breve vistazo retrospectivo del rasgo biográfico en las últimas décadas.

Producción — ayer. Las secciones biográficas no siempre han sido un rasgo destacado de las publicaciones periódicas. Si pasamos las páginas hacia atrás encontramos claras diferencias en el número de artículos y en la selección de los individuos tratados.

El cuadro 28-1 ofrece el panorama de la distribución profesional de los "héroes" en las biografías entre 1901 y 1941.

El cuadro 28-1 indica claramente un aumento enorme de las biografías a medida que pasa el tiempo. La cifra media de biografías en 1941 es casi cuatro veces la de principios del siglo. La biografía se ha convertido hoy en un rasgo normal regular. Precisamente para demostrar lo relativamente pequeño que es el número de biografías hace cuarenta años: en 52 números del *SEP* de 1901-1941 encontramos en total 21 biografías, y no menos de 57 en 1940-1941. La diferencia de la primera cifra en relación con la de hoy subraya el hecho de que en aquella fecha las colaboraciones no novelescas excedían mucho en número del material de ficción. Un promedio justo de distribución en el pasado sería de

CUADRO 28-1. *Distribución de las biografías por profesiones en Saturday Evening Post y Collier's en años seleccionados entre 1901 y 1941*

	1901-1914 (muestra de 5 años)		1922-1930 (muestra de 6 años)		1930-1934 (4 años)		1940-1941 (1 año)	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
La política	81	46	112	28	95	31	31	25
Profesiones y profesiones liberales	49	28	72	18	42	14	25	20
Espectáculos y tiempo libre	47	26	211	54	169	55	69	55
Número total	177	100	395	100	306	100	125	100
Promedio anual de biografías	36		66		77		125	

1 No debe inferirse que los resultados que aquí se presentan son aplicables sin grandes modificaciones a todas las otras revistas que ofrecen materias generales y diversificadas. De algunas selecciones tomadas de revistas de menor circulación y más caras, que van desde *The New Yorker* hasta *Fortune*, que cuesta un dólar el ejemplar, parece muy probable que las biografías que presentan difieran en la estructura media de su contenido y, por lo tanto, en sus implicaciones sociales y psicológicas, de las publicaciones populares más baratas. La diferencia de los contenidos corresponde a la diferencia de los lectores.

tres colaboraciones de ficción y ocho no novelescas; actualmente no encontramos nunca más del doble de colaboraciones no imaginarias que de colaboraciones de ficción, y en la mayoría de los casos menos aún.

Dividimos los asuntos de las biografías en tres grupos: esfera de la vida política, esfera de los negocios y las profesiones liberales, y esfera del pasatiempo (esta última en el sentido más amplio de la palabra). Al examinar el cuadro encontramos un interés muy grande, antes de la primera Guerra Mundial, por las figuras políticas y una distribución casi igual de hombres de negocios y de profesionistas, por una parte, y de amenizadores por otra. El cuadro cambia por completo después de la guerra. Las figuras de la vida política se reducen en el 40 por ciento, los hombres de negocios y los profesionistas perdieron el 30 por ciento de su personal, mientras que los amenizadores ganaron el 50 por ciento. Esta relación numérica parece ser bastante constante desde 1922 hasta hoy. Si volvemos a hacer nuestra distribución profesional dejando fuera las figuras de la vida política, vemos más claramente aun la disminución considerable de individuos de las profesiones serias e importantes y un aumento proporcional de amenizadores. Los efectos sociales de ese cambio se destacan sorprendentemente si analizamos la composición de los amenizadores, como puede verse en el cuadro 28-2.

Mientras que a comienzos del siglo las tres cuartas partes de los amenizadores eran artistas y escritores serios, vemos que esta clase de individuos se reduce a la mitad veinte años más tarde y tiende a desaparecer casi por completo actualmente.

Como ejemplo de la selección de biografías típica del primer decenio del siglo, es notable que de 21 biografías del SEP 1901-1902, once procedían de la esfera política, siete de los negocios y las profesiones liberales, y tres del pasatiempo y los deportes. Los individuos del grupo político son numéricamente prominentes hasta antes del día de las elecciones en los diferentes años: candidatos a altos cargos, es decir, presidente o senadores, el secretario de Hacienda, un gobernador eminente de un Estado. En el mundo de los negocios, nos presentan a J. P.

CUADRO 28.2. *Proporción de biografías de amenizadores de la esfera de las artes serias^a en SEP y Collier's para años escogidos entre 1901 y 1941 (en porcentajes del total de biografías de amenizadores en cada periodo)*

Periodo	Proporción de amenizadores de artes serias	Núm. total de amenizadores
1901-1914 (muestra de 5 años)	77	47
1922-1930 (muestra de 6 años)	38	211
1930-1934 (4 años)	29	169
1940-1941 (1 año)	9	69

^a Este grupo comprende literatura, bellas artes, música, danza, teatro.

Morgan, el banquero, a su socio George W. Perkins, a James Hill, presidente de ferrocarriles. En las profesiones, encontramos a uno de los iniciadores de la aviación, al inventor del torpedo, a un famoso educador negro, a un científico inmigrante. Entre los amenizadores hay una cantante de ópera, Emma Calvé; un poeta, Eugene Field; un novelista popular, F. Marion Crawford.

Si examinamos esa selección de personas, vemos que representa un corte transversal aceptable de ocupaciones socialmente importantes. En 1922 el cuadro es todavía más parecido a la distribución profesional citada arriba que a la que es característica de las revistas actuales. Si tomamos, por ejemplo, *Collier's* de 1922, hallamos que en un total de veinte biografías sólo hay dos de amenizadores, pero ocho de hombres de negocios y de profesionistas y diez de políticos. Dejando a estos últimos a un lado, encontramos, entre otros, a Clarence C. Little, el progresista presidente de la Universidad de Maine; a Leonard P. Ayres, el franco vicepresidente de la Cleveland Trust Company; a James C. Davis, director general de la Administración de Ferrocarriles de los Estados Unidos; a A. H. Smith, presidente del New York Central Railroad; y al planeador de ciudades John Nolen. Del campo del pasatiempo, tenemos un breve resumen del comediante Joe Cook (por Franklin P. Adams, dicho sea de pasada) y un esbozo autobiográfico de Charlie Chaplin.

Podríamos decir que una gran proporción de los héroes de las dos muestras son ídolos de la producción, que nacen de la vida productiva, de la industria, de los negocios y de las ciencias naturales. No hay un solo héroe del mundo de los deportes, y los pocos artistas y amenizadores no pertenecen a la esfera del pasatiempo barato o de masas, o representan una actitud seria hacia su arte, como en el caso de Chaplin. El primer cuarto del siglo estima la biografía como corresponde a una sociedad liberal inteligente que desea realmente saber algo de sus figuras destacadas en los decisivos frentes social, comercial y cultural. Aún a fines de los 1920, en que los compositores de jazz y la gente de los deportes son admitidos en el círculo íntimo de los héroes biográficos, sus biografías se escriben casi exclusivamente para completar el conocimiento que tiene el lector de las exigencias y las realizaciones técnicas de su campo.² Los individuos, pues, son tratados como un embellecimiento de la escena nacional, todavía no como algo que representa por sí mismo un fenómeno especial que pide atención casi indivisa.

Citaré dos biografías que parecen características de esa época pasada. En un esbozo sobre Theodore Roosevelt se hace el siguiente comentario en relación con el asesinato de McKinley: "A nosotros, que damos tantas oportunidades de éxito a todos, que es posible que un joven entre como obrero en el negocio del acero y antes de haber llegado a la flor de la edad madura se convierta, por su industria y talento, en presidente de una vasta asociación siderúrgica, a nosotros, que hacemos posible eso como no lo hizo nunca ningún país, nos apuñaló por la espalda la anarquía."³

Esta ininterrumpida confianza en las oportunidades ofrecidas a todos los individuos sirve de *leitmotiv* en las biografías. Hay que considerarlas, en muy gran medida, como ejemplos de éxito que pueden imitarse. Esos relatos biográficos en realidad están destinados a ser modelos educativos. Se escriben —por lo menos

² Véase, por ejemplo, el SEP del 19 de septiembre de 1925, en que el corredor de carreras de automóviles Barney Oldfield da detalles a un periodista de sus experiencias de corredor y de la mecánica de las carreras y de los automóviles; de 26 de septiembre de 1925, en que la actriz de *vaudeville* Elsie Janis comenta sus imitaciones y también da detalles de sus técnicas. Lo mismo puede decirse de la biografía de Sousa, director de orquesta, en el SEP de 31 de octubre de 1925, y del anunciador de radio Graham McNamee, 1º de mayo de 1926; después de algunas observaciones sobre su vida y carrera, McNamee entra a estudiar los aspectos técnicos de la radio y sus experiencias en ella con personas famosas.

³ *Saturday Evening Post*, 12 de octubre de 1901.

ideológicamente— para alguien que al día siguiente quizás intente emular al individuo a quien acaba de envidiar.

La biografía parece ser el medio por el cual un individuo corriente es capaz de conciliar su interés por las tendencias importantes de la historia y por las vidas personales de otros individuos. En el pasado, y especialmente antes de la primera Guerra Mundial, la biografía popular vivía en una atmósfera optimista en que el conocimiento de los procesos históricos y el interés por los individuos triunfantes parecían integrarse agradablemente en un empeño armonioso: "Nosotros sabemos ahora que los hombres de la industria, el comercio y las finanzas son los verdaderos constructores de la libertad, de la ciencia y del arte, y en consecuencia los observamos y los estudiamos... Naturalmente, el señor Perkins es 'un hombre que se hizo a sí mismo.' ¿Quién que prosperó no lo fue?"⁴ Puede tomarse esto por una formulación clásica para un periodo de "individualismo bronco", en que no hay ni tiempo ni deseo de estimular un interés más estrecho por los organizadores y por la organización del tiempo libre o de ocio, pero que se caracteriza por el anhelo y la confianza en que las masas pueden ascender por la escala social.

El consumo — hoy. Cuando examinamos nuestra muestra del momento actual, nos hallamos ante un acopio de individuos que están muy lejos, tanto cualitativa como cuantitativamente, de los niveles del pasado.

Hace sólo dos decenios, los individuos de la esfera del pasatiempo desempeñaban un papel muy desdeñable en el material biográfico. Ahora forman, numéricamente, el primer grupo. Mientras que en las muestras anteriores presentadas antes no encontramos ni una sola figura del mundo de los deportes, ahora las encontramos cerca de la cúspide de las selecciones favoritas. La proporción de individuos de la vida política y de los negocios y las profesiones liberales, representando unos y otros el "lado serio", disminuyó del 74 al 45 por ciento del total.

Veamos el grupo de personas que representan aspectos no políticos de la vida. 69 pertenecen al pasatiempo y a los deportes; 25 al que hemos llamado antes "lado serio". Casi la mitad de esos 25 pertenecen a profesiones de comunicaciones: hay diez periodistas y comentaristas de radio, de los otros quince individuos de los negocios y de profesiones liberales, hay un par de negociantes en municipios: Athanasiades y Juan March; el doctor Brinkley, médico curandero; el señor Angas, a quien muchos consideran como un dudoso experto en finanzas; Pittsburgh Phil, un apostador de carreras de caballos de "gran estilo"; la señora D'Arcy Grant, mujer navegante, y Jo Carstairs, propietario de una isla de veraneo; los hermanos Varian, inventores de artefactos, y el señor Taylor, inventor de instrumentos deportivos muy resistentes y seguros; Howard Johnson, genio del restaurante de carretera; Jinx Falkenburg, modelo profesional en aquel tiempo; y finalmente el doctor Peabody, rector retirado de una escuela preparatoria para la sociedad elegante.

Los individuos "serios" no lo son tanto, después de todo. En realidad, son sólo nueve los que podrían considerarse figuras de cierta importancia o características en las actividades industriales, comerciales y profesionales, y seis de ellos son periodistas o comentaristas de radio.

Llamamos "ídolos de la producción" a los héroes del pasado; nos creemos con derecho a llamar a los actuales héroes de revista "ídolos del consumo". Realmente, casi todos ellos están directa o indirectamente relacionados con la esfera del tiempo de ocio; ninguno pertenece a profesiones que sirvan necesidades funda-

⁴ *Saturday Evening Post*, 23 de junio de 1902.

mentales de la sociedad (por ejemplo, los héroes de los mundos del pasatiempo y de los deportes), o equivale, sobre poco más o menos, a la caricatura de un agente socialmente productivo. Si al grupo de los 69 individuos del mundo del pasatiempo y los deportes añadimos los diez del periodismo y de la radio, la modelo profesional, el inventor de aparatos deportivos, el curandero, el apostador, los inventores de artefactos, el propietario de las atracciones isleñas, y el dueño de la cadena de restaurantes, vemos que 87 de los 94 héroes no políticos están directamente activos en el mundo del consumo.

De las ocho figuras que no pueden clasificarse exactamente como relacionadas con el consumo, solamente tres —a saber, Sloan, fabricante de automóviles, Stout, ingeniero e industrial, y Smith, zar de las líneas aéreas— son funcionarios importantes o característicos en el mundo de la producción. Los dos magnates de los armamentos, la mujer patrón de barco de carga, el director de escuela preparatoria y el dudoso profeta del mercado, nos recuerdan los uniformes protagonistas de las novelas de misterio y de la mercancía novelesca afin: individuos con un ambiente personal y profesional más o menos normal y típico, que nos aburrirían mortalmente si no supiéramos que detrás de la fachada "ordinaria" se esconde una situación de "interés humano".

Sustituyendo con una clasificación por esferas de actividad la clasificación más tosca por profesiones, estamos preparados ahora para presentar las estratificaciones profesionales de nuestros héroes de una manera nueva, como se ve en el cuadro 28-3 para el *SEP* y *Collier's* de 1940-1941.

CUADRO 28-3. Los héroes y sus esferas

	Número de biografías	Porcentaje
Esfera de la producción	3	2
Esfera del consumo	91	73
Amenizadores y figuras deportivas	69	55
Figuras del periodismo y la radio	10	8
Agentes de bienes de consumo	5	4
Materias de ficción ligera	7	6
Esfera de la política	31	25
Total	125	100

... Los ídolos de las masas no son, como lo fueron en el pasado, los nombres principales en la batalla de la producción, sino las primeras figuras de las películas, los campos de beisbol y los centros nocturnos. Mientras encontramos que hacia 1900, y aún hacia 1920, la distribución profesional de los héroes de revista era un reflejo bastante exacto de las tendencias vivas de la nación, observamos que hoy la selección de héroes corresponde a necesidades totalmente diferentes de las de la verdadera información. Parecen llevar a un mundo de ensueño de las masas que ya no pueden o no quieren considerar las biografías primordialmente como un medio de orientación y educación. Las masas reciben información no sobre los agentes y los métodos de producción social, sino sobre los agen-

tes y los métodos del consumo social e individual. En los momentos libres en que leen, se ocupan casi exclusivamente acerca de individuos que, directa o indirectamente, amenizan el tiempo ocioso del lector. El cuadro profesional de las *dramatis personae* está organizado como si el proceso de producción social estuviera totalmente exterminado o fuera tácitamente sobreentendido y no necesitara interpretación. Por el contrario, los periodos de tiempo ocioso parecen ser el nuevo enigma social sobre el cual hay que leer y estudiar extensamente.

La incorporación humana de todas las agencias sociales que se ocupan de la sociedad como unidad de consumidores, representa un tipo literario que se convirtió en un artículo uniformado, vendido por una negociación enorme y consumido por otra institución de masas: el público lector de revistas de la nación. Así, la biografía vive como un elemento de masas entre los demás elementos de literatura de masas...

McKIM MARRIOTT

5.4. LOS CAMBIOS SOCIALES EN UNA ALDEA
DE LA INDIA *

FUE SELECCIONADA la aldea de Kishan Garhi para representar la estructura social de una comunidad agrícola hindú en toda su complejidad. Kishan Garhi es a la vez grande y compleja. Tiene unas 160 casas y 850 habitantes, en vez del promedio de 527 personas por aldea que ofrece U. P.** Entre sus veinticuatro castas las mayores, ordenadas de más a menos, son: chamares brahmanes, jates, kumhars y faquires musulmanes, todas ellas castas grandes y comunes del distrito y de la provincia. Están bien representadas las castas de criados, comerciantes y artesanos, que sirven las necesidades especializadas de muchas aldeas próximas, además de las de Kishan Garhi. Desde su oficina aquí, un contador del gobierno (*patwari*) lleva el registro de las tierras de otras seis aldeas. Los derechos de propiedad de la tierra (*zemindari*) están en manos de jates que residen en la aldea y fuera, aunque tienen participaciones un total de cuatro linajes de tres castas. Seis familias de la aldea tienen algún ingreso de los *zemindari*, unas en Kishan Garhi, otras en otros lugares.

Kishan Garhi en el pasado: Reconstrucción de su sociedad hace 30 años

El año 1920, hace treinta años aproximadamente, se toma como fecha base conveniente para reconstruir la estructura social, y otras conductas sociales, en Kishan Garhi. Son convenientes los treinta años, porque caen dentro del fácil recuerdo de las personas viejas, y dentro del margen de tiempo de muchos documentos y descripciones oficiales de esta y otras aldeas no lejanas. Treinta años abarcan también muchas de las modificaciones conocidas y apreciables de la estructura social de Kishan Garhi.

Las agrupaciones solidarias en Kishan Garhi hace 30 años pueden agruparse bajo los cuatro grandes encabezados de: 1) parentesco, 2) jerarquía, 3) economía y 4) estructuras asociativas. Se resumirán algunas otras conductas sociales con cada clasificación de agrupaciones solidarias.

1) Las *agrupaciones por parentesco* comprendían unas 100 familias, que por término medio contaban con poco más de cinco personas cada una. Esas 100 familias, o 525 personas, se repartían entre unos 37 linajes locales (*kunba, khandan*) de 30 clanes (*gotra*).

Todas las unidades reticuladas de sucesión masculina, exógamas respecto de la aldea, tenían lazos inevitables con clanes y linajes de otras aldeas. Los vínculos

* Este trabajo está formado por resúmenes revisados de un informe al Social Science Research Council sobre trabajo de campo realizado bajo su patrocinio en 1951-1952 en Uttar Pradesh, India. De *Economic Development and Cultural Change*, I (1952). Núm. 2. pp. 145-155. Propiedad literaria, 1952, de la University of Chicago Press, y reproducido con autorización del autor y del editor.

** Abreviatura del nombre del Estado de Uttar Pradesh.

matrimoniales se extienden por término medio hasta una distancia de unos 32 kilómetros. Como todos los grupos de descendencia se dividieron después en 24 castas endógamas, sus lazos matrimoniales, aunque coincidían casualmente en las mismas aldeas lejanas, estaban totalmente repartidos en relaciones reales entre 24 grupos diferentes de matrimonios. Los grupos de casta residentes de Kishan Garhi variaban de tamaño desde una hasta 30 familias, comprendiendo cada casta por término medio unas cuatro familias. Cada grupo de familias residentes de una aldea pertenecía, empero, a un vasto grupo regional de familias vinculadas por nombre, matrimonio y tradiciones.

Las familias estrechamente emparentadas dentro de una agrupación de linaje cultivaban conjuntamente todas las tierras que sus individuos llevaban como arrendatarios. Formaban pequeñas unidades con un promedio de dos familias. Las familias de diferentes agrupaciones de los mismos linajes practicaban una cooperación frecuente pero menos intensa, prestando y vendiendo unas a otras. Todo individuo de un linaje podía esperar, en caso necesario, lealtad, alguna parte de sus recursos y la acción común. El clan tenía sentido activo fuera de Kishan Garhi únicamente para los *zemindares* jates, como dinastía aristocrática.

Las castas, y también algunos de los mayores clanes, tenían sus concejos internos, formales en cuanto a la pertenencia a los mismos, para dirimir las querrelas internas. Sus decisiones no siempre eran eficaces. Para el mismo propósito, algunos de los grupos de castas inferiores enviaban representantes a los concejos regionales de casta que podían ser de constitución formal o informal. Fuera de la aldea los vínculos más fuertes de la mayor parte de las familias eran con los compañeros de casta, parientes suyos por matrimonio. Entre esos parientes había visitas frecuentes y prolongadas y grandes regalos o compras. Castas y linajes eran depósitos de rasgos culturales distintivos, que a veces estaban conectados con sus ocupaciones tradicionales o sus deberes rituales.

2) Las *agrupaciones por jerarquía* se correspondían hace 30 años con las mayores unidades de parentesco, que eran las 24 castas. Las castas fueron distribuidas con acuerdo casi perfecto (por los informadores) en cinco o seis grandes grupos de castas que podemos llamar "bloques", y los bloques fueron ordenados de acuerdo perfecto en relación los unos con los otros. Pero dentro de un bloque había un acuerdo menos perfecto sobre la ordenación de las castas. El poder y la riqueza estaban fuertemente correlacionados con la ordenación de castas y bloques, ya que la mayor parte de los derechos de propiedad de las tierras están en manos de cuatro o cinco castas superiores. Cualesquiera que fuesen las diferencias que hubiera en los juicios individuales, sólo podían tener poco efecto sobre la conducta pública. Gestos de precedencia y de deferencia, reglas para la manipulación de alimentos y de agua, providencias para fumar y sentarse, tratamientos, todo ello seguía muy de cerca la ordenación jerárquica de los bloques.

3) Las *agrupaciones económicas* podían clasificarse en tres tipos: a) grupos de trabajo, b) dependencia y c) clases. a) Los grupos de trabajo eran pequeños, ya que el cultivo de las cosechas en Kishan Garhi sólo necesitaba el trabajo de dos hombres y un niño aun para las operaciones más complicadas. Una o dos familias, emparentadas como hermanas de linaje o como amo y criado, podían proporcionar todo el trabajo necesario para una propiedad término medio. b) La dependencia económica constituía agrupaciones mucho mayores, cada una de las cuales cortaba de través las agrupaciones de parentesco y de jerarquía y tenía por centro unas pocas personas ricas y poderosas. Los grupos de dependientes no eran en general grupos cooperativos, sino que más bien consistían en grupos

de relaciones concéntricas de parejas. Tenían que ver con la tierra, el crédito y el servicio. Para contar con una parcela suficiente de tierra, el cultivador dependía de un arrendamiento no escrito y a corto plazo, concedido por una de las tres familias de un solo linaje de *zemindares*. Los *zemindares* sólo concedían tierras a unos 40 arrendatarios, y se reservaban más de la quinta parte del total de tierras para cultivarla por su cuenta con jornaleros. Las 30 familias de jornaleros que tenían un solo buey, o no tenían ninguno, trabajaban un año tras otro para el mismo *zemindar*, con quien tenían con frecuencia contraídas fuertes deudas. Para obtener un crédito en dinero o en grano, los prestatarios —que eran la mayor parte de las personas de la aldea— se dirigían a los *zemindares*, a los arrendatarios más ricos o a prestamistas profesionales de la aldea y de fuera. Como los tipos de interés eran altos, esas relaciones no eran fáciles de cortar una vez empezadas; la hipoteca de una cosecha difícilmente podía costear el cultivo de la siguiente. Criados y artesanos especializados, que formaban otra tercera parte de la población de Kishan Garhi, probablemente estaban estrechamente atados a sus patronos, y con frecuencia eran deudores de los más poderosos de ellos... Los *zemindares* y algunos otros tenían grupos permanentes de secuaces que dependían de ellos en todos los grupos de jerarquía y de parentesco. A los *zemindares*, como recaudadores de los impuestos sobre la tierra para el Estado, se les daba siempre el empleo de agentes policíacos (*mukhya*). Esta combinación de poderes delegados por el Estado y por sus secuaces permitía a los *zemindares* arbitrar, discutir y castigar sumariamente pequeños delitos, reales o supuestos. Los altercados de la aldea podían por lo general ser objeto de procesos formales sólo cuando el caso era llevado al tribunal o con la ayuda de los *zemindares* o de grandes arrendatarios. c) Las agrupaciones de clase económica eran muy efectivas entre los *zemindares*, lo eran en medida mucho menor entre los arrendatarios ricos, y no lo eran en absoluto entre el resto de la sociedad.

4) Las agrupaciones asociativas o de recreo eran pequeñas y no permanentes. En tres o cuatro días del año se reunía toda la aldea, pero la mayor parte de esas reuniones daban ocasión para que un auditorio observase, y no para la mutua interacción. La única excepción era *Holi*, en que había un ceremonial que rompía las barreras de grupo. En *Holi* y durante un mes antes, el único grupo formal de recreo, una sociedad para cantar, reunía a individuos de diferentes castas en una actividad de interés común. Otras asociaciones eran informales e irregulares. Los juegos de los niños, y probablemente la mayor parte de las visitas de las mujeres, seguían normas de vecindad. Ciertos deportes ofrecían ocasiones para que actuasen conjuntamente muchachos de todas las castas durante algunos días del año. Los casamientos atraían gran cantidad fortuita de amigos y vecinos para celebrar algunos ritos cotidianos. Pero las reglas de la jerarquía entre los seis bloques y las 24 castas prohibían muchos tipos de reciprocidad pública entre los amigos. Arreglos por medio de los cuales todas las personas pudiesen comer en una casa —en momentos y lugares separados— sólo se daban en las fiestas de los individuos de más elevada jerarquía, que eran ocasiones de gran gasto y ostentación.

Modificaciones de la estructura social efectuadas en 30 años

Modificaciones del pasado. 1) Los sucesos económicos en Kishan Garhi y fuera durante los 30 últimos años produjeron numerosos cambios en las agrupaciones solidarias.

La casi duplicación de la población estimuló el uso más extensivo e intensivo de la tierra de Kishan Garhi para la agricultura. Los pastos y los baldíos boscosos, que eran la décima parte de las tierras de la aldea, en otro tiempo habían sido de uso común para los *zemindares*. Ahora estaban parcelados como tierras de cultivo. Esto disminuyó el valor de las concesiones de los terratenientes y aumentó el de la competencia para la obtención de tierras escasas.

El aumento de presión sobre las tierras locales trajo un aumento del número de grupos de la aldea cuyos individuos se dispersaron por el mundo exterior urbano. Una o dos personas de casi todos los linajes se unieron con forasteros para ganarse la vida, en vez de quedarse a trabajar con parientes y vecinos.

La crisis mundial provocó la baja de los precios de las cosechas y un aumento de las deudas. Dos familias de *zemindares* quebraron. Casi todos los derechos de propiedad de los *zemindares* de Kishan Garhi cambiaron de manos, y una parte pasó a un prestamista local de dinero y otra a un propietario forastero.

A pesar de un movimiento generalmente regresivo de la economía interna de Kishan Garhi, con mucha más competencia por recursos casi estáticos se inició hace diez años un aumento enorme de los precios pagados en los mercados forasteros por las cosechas cultivadas por la gente de Kishan Garhi. El gran aumento del dinero en manos de arrendatarios hizo que muchos individuos dejaran de depender de los prestamistas, como en el pasado. Los jornaleros, al subir los jornales, se libraron de las deudas que los tenían atados exclusivamente a un amo. El alza de los precios de las cosechas dejó también más comida para más agricultores; ahora son más, los que pueden ofrecer fiestas y ceremonias costosas que en otro tiempo simbolizaban la posición de las pocas personas ricas de la aldea. Las fiestas demuestran el poder del anfitrión a sus vecinos y parientes y refuerzan las relaciones cooperativas amistosas a través de las líneas de la jerarquía.

2) Las *Leyes de arrendamientos*, sobre todo la Ley de Arrendamientos de Agra, de 1926, y la ley de Arrendamientos de U. P., de 1939, ampliaron constantemente la distribución de la riqueza y del poder en Kishan Garhi.

Arrendatarios y subarrendatarios (por lo general aparceros) que tenían las mismas tierras desde hacía mucho tiempo, las recibieron con carácter permanente y hasta con derechos hereditarios, siendo así que anteriormente podían ser desposeídos a capricho del *zemindar* o del arrendamiento superior. La constancia por escrito de donaciones y recibos estimuló la subdivisión formal y el registro de tierras con anterioridad poseídas vagamente en común por grupos de familias de un linaje. No sólo aumentaron el número y la regularidad de los grupos de trabajo, sino que su tamaño, si algo experimentó, fue una disminución como respuesta a la disminución del tamaño de las parcelas de once acres a nueve por término medio (de 4 y media hectáreas a poco más de 3 y media aproximadamente). Además se establecieron en Kishan Garhi 9 linajes nuevos para adquirir derechos de propiedad permanentes sobre tierras conseguidas mediante parientes por nupcia. Esto eleva la diferencia de los grupos de parentesco casi en el 25 por ciento.

Las tierras de propiedad privada de los *zemindares* disminuyeron lentamente y las rentas fueron limitadas por ministerio de la ley. Dejaron de existir en Kishan Garhi grupos estrechamente controlados de secuaces de los terratenientes como tipo amplió de agrupación de solidaridad. Ahora sólo queda un arrendatario a discreción de un *zemindar*. Por la amenaza de que obtengan el arrendamiento permanente, los subarrendatarios y los arrendatarios a discreción son despedidos con una frecuencia que ha aumentado mucho.

3) La *legislación y medidas administrativas* para el bienestar social han tenido efectos leves. Se ha limitado la usura y casi desapareció el prestamista profesional. Más enseñanza barata y el patrocinio político especial para las castas inferiores situaron en relaciones favorables con organizaciones forasteras más altas a gente que de otro modo seguirían en lo más bajo de la sociedad de la aldea.

4) Los *cambios políticos* en la sociedad en general, especialmente los actos externos de la democracia limitada —elecciones, nombramiento de un consejero *panchayat* y de una junta local de racionamiento— alentaron a las personas de poder local a alinearse con los poderes de otras aldeas de la zona y con el partido dominante en organizaciones informales bastante permanentes, para ayudarse mutuamente.

Modificaciones actuales. El tiempo de mi investigación de campo en Kishan Garhi comprende las primeras etapas de tres nuevas medidas del gobierno que están efectuando una organización un poco más amplia y diferente de la riqueza y el poder. Las tres fueron concebidas por sus autores para producir una estructura social más igualitaria y democrática.

1) La *Ley Panchayat Raj de U. P.*, destinada a restituir la vida política de la aldea a su estado "originario" de "democracia ateniense", fue promulgada hace unos tres años. Se eligieron *panchayates*, y habían funcionado durante más de un año antes de empezar esta investigación de campo.

La asamblea de la aldea (*gran sabha*) y el concejo de la aldea (*gaon panchayat*), creados por esta ley, son grupos de interés mayores y más localizados que los que habían existido antes en Kishan Garhi. La asamblea abarca a Kishan Garhi y dos pequeñas aldeas, o sea un distrito electoral de 1300 personas. El concejo es una comisión de quince a veinte personas que tiene la responsabilidad del bienestar de la aldea. Al concejo se le han dado también diversas facultades u obligaciones secundarias que antes correspondían a la policía, al comisario policiaco, al *panchayat*, que entonces era de nombramiento, y a otras altas autoridades. El concejo tiene facultades para dirimir por proceso legal formal pequeñas diferencias y recaudar un impuesto. Entre las personas elegidas para el concejo de la aldea en las primeras elecciones figuraron miembros de la mayor parte de las castas grandes de Kishan Garhi, al lado de una fuerte mayoría de grandes arrendatarios y personas de casta superior.

El tribunal rural (*adalti panchayat*), formado por 25 individuos mediante elección, representa a veinte aldeas y tiene jurisdicción sobre ellas. Puede someter a proceso legal diferencias de mayor consideración que las que puede resolver un concejo de aldea, y puede imponer multas mayores. Las elecciones para el tribunal rural se celebraron antes de que fueran muy conocidos los planes para la ley de abolición de los *zemindares*. Casi todos los miembros del tribunal rural de Kishan Garhi son *zemindares*, y las reuniones semanales del tribunal en casa de un *zemindar* constituye una nueva ocasión de convivencia formal, que refuerza la solidaridad supralocal de clase de los *zemindares*. Pero hay que señalar que los *zemindares* ahora tienen que ejercer sus facultades arbitrales en grupo, que comprende camarillas antagónicas basadas en las aldeas vecinas. El poder local exclusivo de cada uno en su propia aldea es cosa del pasado...

2) La *Ley de Abolición de los Zemindares, de U. P.*, instrumento para eliminar a los terratenientes como mediadores en el sistema tributario y para reducir su influencia social, va entrando en vigor lentamente.

A partir de julio de 1952 los *zemindares* serán sustituidos por recaudadores del Estado. Todavía no está claro el nuevo papel del Estado. A los *zemindares*

se les pagará una indemnización decreciente durante muchos años con el dinero que ahora recauda el Estado de los arrendatarios. Éstos empezarán a gozar de renta más bajas sólo después de veinte años, ya que ahora están obligados a comprar sus lotes al Estado a un precio igual a diez veces su renta legal anterior; durante algunos años serán más pobres de lo que eran.

Se han hecho "campañas" de compra de tierras, un poco antes de mi llegada a Kishan Garhi y otra después. En esas campañas, funcionarios del Estado y aliados del partido presionan, inducen y amenazan a los arrendatarios para que paguen. Las dos terceras partes de los arrendatarios de Kishan Garhi ya han pagado aproximadamente la mitad de la cantidad que se les pide.

Arrendatarios y *zemindares*, agudamente diferenciados en el pasado, tendrán casi iguales poderes sobre sus tierras y una permanencia casi igual. Los nuevos subarrendatarios no podrán conseguir derechos de ocupación como en el pasado, porque las tierras de los arrendatarios nuevos serán como las tierras privadas de los antiguos *zemindares*.

El registro formal de las tierras que acompaña al pago del décuplo de la renta estimula un nuevo avance en la subdivisión de muchas propiedades de linajes en Kishan Garhi. Parece probable que esas divisiones formales de tierras apresuren las divisiones de las familias asociadas.

3) El 28 de enero de 1952 se celebrarán en Kishan Garhi elecciones de representantes para el Parlamento nacional y para la Asamblea del Estado. Podrán votar por primera vez todos los adultos. Con frecuencia visitan Kishan Garhi propagandistas de cinco partidos: del Congreso, Socialista, Obrero-Campesino, Gobierno de la Organización de Dios (Ram Rajiya Parishad) e Independiente. Todos los candidatos son jates, y dos pertenecen al clan de los *zemindares* de Kishan Garhi.

Hasta ahora, como en el pasado, quienes buscan apoyo se han dirigido en primer lugar a las personas de la aldea que tienen poder, riqueza e influencia, reconocidos. Pero ahora tienen el derecho del voto todos los adultos, esto es, un número casi tres veces mayor que en las elecciones anteriores. Los dirigentes del partido en la aldea se esfuerzan ahora por ampliar mucho los grupos de sus partidarios. Queda por ver si de esa actividad pueden resultar modificaciones de la estructura social.

Resumen de las modificaciones. Las modificaciones de las estructuras solidarias que tuvieron lugar en Kishan Garhi durante 30 años pueden subsumirse en cuatro encabezados: a) distribución más amplia del poder, reduciendo el de los terratenientes y los prestamistas, aflojando los vínculos que ataban a ellos a grandes grupos de personas dependientes, aparición de arrendatarios autónomos; b) integración más amplia de los grupos locales con grupos de afuera, organizando contactos políticos en los estratos superiores de la sociedad, estableciendo algunas altas conexiones para personas de menor categoría, colocando a algunos individuos de muchos grupos en empleos urbanos; c) aumento de la complejidad de las agrupaciones solidarias más fuertes, subdividiendo los antiguos linajes, agregando linajes nuevos, disolviendo las dependencias económicas grandes y permanentes, todo lo cual condujo a una irregularidad y una fluidez mayores en el tipo de las relaciones que más obligan; d) adición de nuevas asociaciones formales: asamblea y concejo de la aldea. No es pequeña la suma de las modificaciones inducidas.

Kishan Garhi en el presente: Algunos otros cambios

Además de los cuatro tipos importantes de modificaciones que fueron inducidas específicamente en la estructura social de Kishan Garhi a lo largo de 30 años, se advirtieron nuevos cambios en otra conducta social conectada con el parentesco, la jerarquía y las agrupaciones políticas. Los siguientes párrafos sobre cambios recientes son señales de la tendencia de las pruebas hasta ahora, más algunos hechos. El análisis de los resultados plenos no es completo, ni mucho menos.

Las agrupaciones de jerarquía, en las que en otro tiempo el acuerdo era completo, se han convertido ahora en materia de desacuerdo y antagonismo. La competencia por jerarquías más elevadas es grande ahora. Por lo menos ocho de los grupos de casta de Kishan Garhi están formulando ahora activamente pretensiones a situaciones de casta más elevadas. Las pretensiones de situación de todos son estimuladas por organizaciones de zona de las castas respectivas con que entraron en contacto individuos locales. Los individuos, en especial de la clase de arrendatarios, están dedicando ahora grandes energías a la difamación y a maniobras informales generales para conseguir posiciones directivas y de influencia.

Linajes y castas que en otro tiempo tenían costumbres distintivas tienden a abandonarlas en favor de una cultura más generalizada. Muchos empiezan a tomar actitudes defensivas de sus costumbres peculiares. Esto es cierto especialmente de las costumbres rituales de las castas inferiores, y también de algunas de las costumbres de las castas superiores relacionadas con sus ocupaciones tradicionales o rituales. Las culturas distintivas de grupos de parentesco, cuando desaparecen son sustituidas por un complejo general de bloque superior por una parte, y por un complejo de bloque muy bajo por otra. La pérdida por una casta de sus ritos peculiares comunes es la pérdida de un vínculo de unidad de casta.

Al mismo tiempo que se propaga una cultura generalizada, los individuos no se sienten menos inclinados a elaborar sus ritos personales y a competir por la virtud de los mismos.

Los concejos de casta y de clan, que anteriormente intentaban resolver pequeñas diferencias dentro del grupo mayor de parentesco, ahora casi han dejado de ser discernibles como agrupaciones solidarias. Desaparecieron por completo, salvo en una de las dos castas inferiores, los antiguos concejos formales. Los concejos irregulares que quedan se reúnen rara vez, en todo caso, y aún más raras veces son capaces de llegar a un arreglo. Pero las diferencias no son menores, de ningún modo. En realidad, hay grandes y entorpecedoras divisiones dentro de cada una de las castas mayores. Tales divisiones se organizan por lo general alrededor de personas ricas rivales y de sus esfuerzos por dominar el grupo. Los aldeanos dicen que no es posible disciplinar a las personas de baja categoría porque pueden hallar refugio en las divisiones internas del grupo. No puede tener lugar la proscripción, y es innecesario el antiguo remedio de la huida.

Los conflictos legales, que con frecuencia abarcan a gran número de personas en facciones antagónicas, aumentaron enormemente en Kishan Garhi. Querellas del tipo más vago y más trivial, que anteriormente hubieran sido resueltas por decisiones en grupo del concejo de casta o por el arbitraje del *zemindar*, ahora reciben fácilmente forma jurídica en el tribunal rural. Una vez formalizadas

legalmente, las diferencias duran mucho más que los acalorados sentimientos que les dieron origen. Un litigio dura por término medio cerca de siete semanas en el tribunal rural. Como cada mes empieza un litigio nuevo, siempre hay en marcha dos o tres. Un hombre adulto emplea un promedio de más de un día al mes en litigar, y en cada uno de esos días tiene que hacer un viaje de 13 a 40 kilómetros.

Los juicios se tramitan tortuosamente. Un asunto impreciso pasa y se difunde fácilmente a otros asuntos al intervenir personas nuevas en la batalla legal. Se consideran sinónimos meterse en litigios y practicar la mala fe.

El litigio es, de manera muy señalada, el pasatiempo de los arrendatarios de Kishan Garhi que adquirieron recientemente riqueza y poder, aunque no son raras querellas públicas ruidosas entre individuos de poca monta. Los *zemindares*, antes árbitros todopoderosos, ahora maniobran y promueven los juicios entre arrendatarios mediante el tribunal rural. Hacen su juego de influencia e ingenio con peleles litigantes, prefiriendo mantenerse ellos apartados. Para los arrendatarios, las materias de litigio son los derechos de propiedad recién adquiridos y el dinero contante; pero, al decir de los aldeanos, todos los contenidos materiales de los pleitos se polarizan en torno de la lucha por conseguir o conservar el respeto en un mundo que parece estar perdiendo la calidad de respetable.

Un individuo rara vez se mete solo en un litigio. Los grupos litigantes, que en otro tiempo solían ser los séquitos de los *zemindares*, son ahora, con la mayor frecuencia, grupos de pequeñas camarillas en las que muy bien puede haber un *zemindar*. Cada camarilla participante puede tener sus propias razones para entrar en el litigio. Las facciones que se forman así no pueden llegar a estabilizarse fácilmente como asociaciones secundarias, porque comparten sólo una actividad común transitoria y cargada de rivalidades disgregadoras. Además de esta razón intrínseca, la formación de una gran camarilla regular sería fuertemente desaprobada por el clan o la casta, porque la intervención de un individuo puede exigir la intervención de otros. Pero cuando surge un pleito dentro de una casta o de un clan, como es común ahora, se hace esencial para las dos partes del juicio la formación de una facción no basada en el parentesco. Tienen que buscar aliados fuera de su grupo de parentesco, no obstante la valoración negativa que indudablemente hará la aldea de su agrupación secundaria. Parece, pues, que las facciones son a la vez despreciadas y necesarias a causa del mismo hecho estructural: que la comunidad está diferenciada en un tipo muy complejo de grandes grupos solidarios de parentesco y de pequeñas dependencias económicas.

Las nuevas *asociaciones de la aldea*, la asamblea y el concejo, son, en tales circunstancias, incapaces de funcionar eficazmente, ya para fomentar el bienestar de la aldea, ya para arreglar diferencias. No hay un *zemindar* que predomine en el concejo, aunque, como el concejo reúne tres aldeas, invade el territorio de dos *zemindares* residentes. En el concejo sólo hay camarillas de los *zemindares*, no su poder despótico. Aún es raro el acuerdo acerca de la jefatura entre los arrendatarios contendientes.

El complicado tipo de solidaridades primarias restringe toda clase de agrupaciones amistosas y de intereses que pudieran fomentar la solidaridad de la comunidad. La amistad personal, la afiliación individual a una asociación permanente, la delegación individual de la lealtad a un jefe de fuera del grupo de parentesco, son cosas mal vistas. Por sí mismos, los grupos de parentesco como conjuntos sólo lentamente entran en asociaciones mayores.

Resumen. Al comparar la sociedad de Kishan Garhi de hace 30 años con la

actual, es manifiesto que: ... a) El desacuerdo y la competencia por jerarquías aumentaron con la distribución más amplia del poder, con un tipo fluido y complicado de relaciones de solidaridad y con la ampliación de las relaciones de grupo fuera de las aldeas. b) La competencia por jerarquías apresura la pérdida de la cultura distintiva del grupo de parentesco. c) Los litigios legales y la formación de facciones aumentan al modificarse los grupos locales de poder, con la complejidad de la estructura social, con el fracaso de los concejos de casta, y con la integración de estructuras políticas locales en una agrupación más amplia de poderes. d) Los concejos de casta desaparecen cuando los desorganizan la reorganización del poder y la competencia por jerarquía dentro de ellos mismos. e) La eficacia de las asociaciones nuevas de la aldea es dificultada por la complejidad de la estructura social, la transferencia del poder y la competencia por una jerarquía superior.

DIFUSIÓN

CAPÍTULO V

JAMES COLEMAN, HERBERT MENZEL y ELIHU KATZ

5.5 . PROCESOS SOCIALES EN LA ADOPCIÓN DE UN MEDICAMENTO NUEVO POR LOS MÉDICOS *

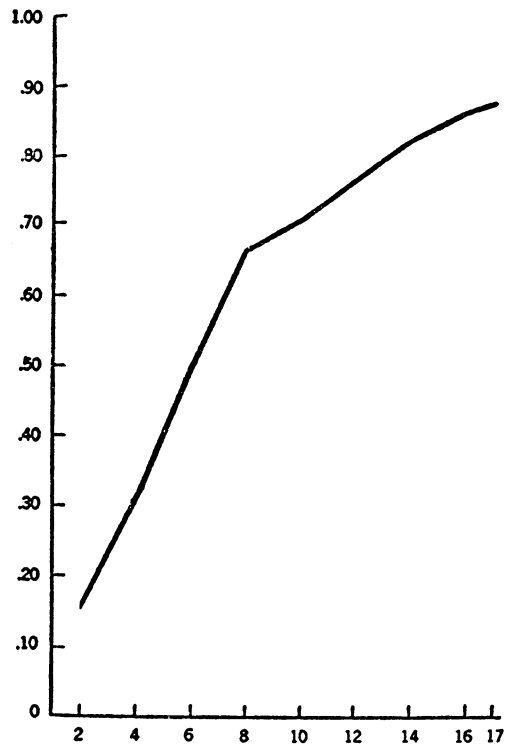
En los veinte años últimos la práctica de la medicina sufrió cambios profundos, de los cuales no fue el menor el ritmo acelerado del cambio mismo. Una y otra vez, hicieron su aparición nuevas técnicas de diagnóstico, nuevas pruebas de laboratorio, medicamentos nuevos, formas nuevas de anestesia, nuevos procedimientos quirúrgicos y nuevos principios para el tratamiento del paciente. La mayor parte de esas innovaciones son pequeños pasos que modifican la escena médica sólo por aumento gradual, en todo caso. En realidad, muchas son de corta vida o son rápidamente sustituidas; unas pocas fueron piedras miliarenses en el desarrollo de la medicina. Cualquiera que pueda ser la importancia definitiva de una práctica nueva, su destino inmediato, una vez que la lanzó el laboratorio o la clínica de investigación, queda en manos del médico practicante en el campo correspondiente. Las sendas por las que una innovación con éxito en la práctica médica se progresa en la profesión rara vez fueron investigadas. El presente estudio es una portación para este fin. Le interesa el destino de una sola innovación en cuatro ciudades, variante nueva de una familia bien consolidada de medicamentos. Este estudio de un caso no puede pretender que representa el curso de todos los tipos de innovación médica en todas las circunstancias, pero ilumina algunas sendas de procesos importantes mediante los cuales las innovaciones médicas pueden abrir camino en la práctica de los médicos. Puede añadirse que los medicamentos son peculiarmente adecuados para señalar dichas sendas, porque son objetos físicos con nombres fijos, sus fechas de salida son fáciles de averiguar y los farmacéuticos van registros exactos de las prescripciones.

Los datos de este estudio proceden de dos fuentes. En cuatro comunidades del Medio Oeste se hicieron entrevistas con 125 médicos generales, internistas y pediatras, que aportaron generosamente un promedio de hora y media de su tiempo. Constituían el 85 por ciento de todos los médicos de sus especialidades en las ciudades. Además, los datos sobre prescripciones escritas por estos 125 médicos obtuvieron de casi todas las farmacias de las comunidades.¹ Los datos de las prescripciones abarcaban un periodo de dieciséis meses empezando con la fecha de salida de un medicamento nuevo que aquí llamaremos "gammanym". En aquel tiempo eran de uso muy general otros dos medicamentos del mismo tipo general

* De "Social Processes in Physicians Adoption of a New Drug", por James Coleman, Herbert Menzel y Elihu Katz, en *The Journal of Chronic Diseases*, IX (1959), núm. 1, p. 1-19. Reproducido con autorización de los autores y de Pergamon Publishers.

Se celebraron otras 91 entrevistas más con médicos de otras especialidades, pero no se examinó el registro de sus prescripciones. Las comunidades tenían en total 356 médicos en servicio activo privado. La muestra estaba destinada a comprender a todos los médicos generales, a los internistas y a los pediatras, y a un grupo selecto de otros especialistas. La población de las cuatro ciudades fluctuaba entre unos 25 000 y algo más de 100 000 habitantes.

Habían aparecido unos años antes y aquí se les llama "alphanym" y "betanym". Las tres medicaciones pertenecen a una familia bien consolidada de medicamentos que tiene extensa aplicabilidad en manos de médicos generales y de muchos especialistas. A fines del periodo de la encuesta, dieciséis meses después de su salida, el gammanym se había convertido por lo menos en una parte de la medicación corriente de la mayoría de los médicos; el 87 por ciento de los médicos



Meses transcurridos desde la fecha de salida del gammanym

FIGURA 49-1. Proporción acumulativa de médicos que recetaron gammanym en un periodo de más de dieciséis meses ($N = 125$).

generales, de los internistas y de los pediatras de la muestra en estudio lo habían incluido en su práctica; pero el cambio no había sido ni inmediato ni completo. La velocidad general del empleo de gammanym por los médicos se ve en la figura 49-1. Esta curva acumulativa indica para cada fecha declarada el porcentaje de médicos que ya había recetado el medicamento hasta aquel momento. Como puede verse, un número cada vez mayor de médicos recetaron el medicamento durante este periodo de dieciséis meses, hasta llegar a usarlo casi el 90 por ciento, después la curva acabó nivelándose.

Indudablemente, el aumento rápido del uso de gammanym no significó que sus predecesores, el alphanym y el betanym, hubieran quedado fuera de uso. El

grado de uso coincidente de dos o tres de las drogas por el mismo médico está representado gráficamente en la figura 49-2, para tres intervalos de tiempo que representan el comienzo, el medio y el fin del periodo estudiado. Así, por ejemplo, todavía en los meses dieciséis y diecisiete después de lanzado el gammanym, sólo el 22 por ciento de los médicos recetaban gammanym exclusivamente, mientras que el 15 por ciento recetaban betanym y gammanym, y el 20 por ciento los tres medicamentos durante los mismos dos meses (más exactamente, durante los

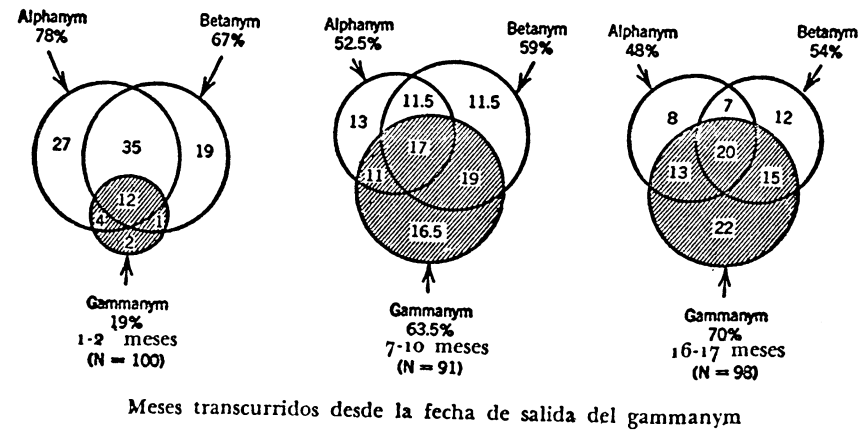


FIGURA 49-2. Uso coincidente del alphanym, betanym y gammanym durante tres intervalos de tiempo.

seis días de muestra que representaron esos dos meses). La prescripción de gammanym significó para la mayor parte de los médicos una adición a los medicamentos de ese tipo que ya venían usando, y no una sustitución. Sólo lentamente, en todo caso, dejaron algunos médicos de usar otros medicamentos.

Adopción de medicamentos y características individuales de los médicos

Esto describe, pues, el curso general de la adopción del gammanym en las cuatro comunidades, desde la fecha en que llegó por primera vez a las farmacias hasta la fecha en que apareció en las recetas de los médicos de la ciudad. ¿Pero qué sucedió exactamente durante ese periodo? ¿Por qué caminos y procesos se abrió paso el medicamento nuevo en los hábitos prescriptivos de los médicos locales? Como medio esencial para responder a esas preguntas es necesario examinar y comparar a los médicos que recetaron en seguida el medicamento nuevo con los que lo prescribieron sólo después de haberlo hecho la mayor parte de sus colegas. Averiguando los ambientes, los tipos de práctica y otras características de los médicos, podemos empezar a esbozar el retrato del "innovador" entre los médicos locales en ejercicio.

Veamos primero las diferencias de especialidad. Los pediatras empezaron a usar el gammanym en sus prácticas antes que los internistas, y los internistas antes que los médicos generales. El pediatra tipo promedio recetó por primera vez el medicamento 6.6 meses después de lanzado, el internista promedio después de 8.2 meses, y el médico general promedio después de 9.0 meses. Este resultado es algo sorprendente en vista de la impresión general de que los internistas son los que

marcan la velocidad. Pero la contradicción es sólo aparente y consecuencia del distinto volumen de recetas de las diferentes especialidades. El número medio de prescripciones de alphanym, betanym y gammanym de los pediatras, todas juntas, fue de 13.6 por cada tres días del periodo de la muestra; para los internistas fue de 2.7 y para los médicos generales de 3.6. Cuando se comparan médicos con el mismo número de recetas aproximadamente desaparece la contradicción. Entonces los internistas usan el medicamento nuevo antes que los pediatras o los médicos generales.

Menos sorprendente es el hecho de que los doctores que acuden frecuentemente a las fuentes primarias de información fuesen innovadores mucho más probablemente que los otros... El ritmo de introducción de gammanym era mucho más rápido entre los que reciben muchas revistas, entre los que asisten a muchas reuniones de la especialidad fuera de la ciudad, y entre los asistentes con interés a conferencias en sus propios sanatorios, que entre los que no hacen ninguna de estas cosas. Es difícil estimar en qué medida se debe esto a un efecto real de esos medios de comunicación sobre los hábitos prescriptivos del médico. Muy probablemente significa simplemente que los médicos sensibles a los nuevos progresos leen más y asisten a más reuniones. Lo que sabemos es que la relación entre la prescripción del medicamento y la lectura de revistas y la asistencia a reuniones es independiente de la especialidad del médico... En realidad, la lectura y la asistencia... tienen una relación considerablemente mayor con el uso temprano de gammanym que la especialidad de los médicos. Parece que el innovador se caracteriza menos por su especialidad que por actividades voluntarias como la asistencia a reuniones y la lectura de revistas, que lo ponen en contacto más estrecho con lo que sucede en la profesión.

Pero esto no es igualmente cierto para *todas* las actividades destinadas a conseguir información. Hay algunas fuentes potenciales de influencia o de información cuyo uso no revela ninguna relación con el uso temprano del gammanym... Los médicos que leen muchos órganos de casas farmacéuticas, los que asisten a muchas reuniones no especializadas (American Medical Association, sociedades médicas estatales y regionales, etc.), y los que asisten regularmente a reuniones de la sociedad médica del distrito, se adelantaban poco o nada en recetar el medicamento a sus colegas que asistían a esos medios de comunicación con menos regularidad. Dichos medios atraen manifiestamente a un auditorio bastante representativo de médicos entre los cuales la sensibilidad para las novedades no predomina más que entre los médicos en general.

La adopción de un medicamento y las relaciones de los médicos con sus colegas

Los medios de comunicación estudiados hasta ahora fueron los canales relativamente obvios por los cuales las innovaciones pueden llegar a los médicos locales. Pero se advirtió que los médicos también eran afectados en la adopción de medicamentos de otras maneras menos manifiestas. Un camino que no podría preverse es la disposición o arreglo del consultorio. Encontramos una diferencia considerable simplemente dividiendo a los médicos en dos grupos: los que comparten un consultorio con uno o varios colegas y los que tienen un consultorio para sí solos. Los doctores que comparten sus consultorios emplearon el medicamento un promedio de 2.3 meses antes que sus colegas que trabajan solos.

Es útil preguntarse qué procesos sociales y psicológicos pueden producir ese efecto. Parecen perfectamente razonables dos hipótesis. En primer lugar, el estar

en estrecho contacto profesional con colegas mantiene al médico bien informado, de suerte que ahora la dificultad de averiguar por sí mismo todo progreso nuevo. Tiene sustitutos que llevan parte de la carga de averiguar los nuevos avances, pues tan pronto como uno de sus colegas de consultorio piense en serio en probar una medicina nueva o un descubrimiento nuevo, lo discutirá con él.

Pero la segunda interpretación de los resultados parece igualmente razonable. Introducir una técnica nueva en su práctica siempre es algo peligroso para el médico. No tiene conocimiento de primera mano de los malos efectos posibles, pero tiene que aguantar los reproches si se producen efectos perjudiciales. A causa de esto, el médico necesita toda la seguridad que pueda recibir de sus compañeros para reducir la incertidumbre a que tiene que hacer frente. El médico que comparte un consultorio con otros puede, en cierto sentido, depender del apoyo de ellos y emplearlo para asegurarse, mientras que el médico que ejerce solo tiene que dar ese atrevido paso sin apoyo de nadie. Es difícil determinar cuál de las dos interpretaciones es más válida sin saber si el primer obstáculo para la innovación de un medicamento entre los médicos que trabajan solos es la falta de información o la falta de seguridad.

Pero cualquiera que sea la razón por la que el compartir el consultorio lleve a un uso anticipado de los medicamentos nuevos, es indudable que la posición social de un médico en la comunidad de sus colegas locales afecta al uso que haga del medicamento proporcionándole información, dándole seguridad, o de alguna otra manera. Esto nos lleva a una cuestión más general. ¿Qué sucede con las docenas de relaciones que un médico puede tener con sus colegas, además de la de compartir el consultorio? ¿Cuál puede ser, por ejemplo, la importancia de sus relaciones con colegas de sanatorio durante las horas de asueto? ¿Afectará esto al uso que haga de prácticas y productos nuevos? Para responder a preguntas como éstas, hay que conocer las relaciones entre los médicos de la comunidad, esto es, hay que conocer la estructura social de la comunidad médica que forman esas relaciones. Para descubrir las facetas más importantes de esa estructura, se le hicieron a cada médico tres preguntas en la entrevista: 1) "¿Cuándo necesita usted información o *consejo* sobre cuestiones de terapia, a dónde suele acudir?" 2) "¿Quiénes son los tres o cuatro médicos con quienes *discute* más frecuentemente casos o asuntos terapéuticos en el curso de una semana ordinaria, la semana pasada, por ejemplo?" 3) "¿Querría usted decirme quiénes son sus tres *amigos* a los que ve con más frecuencia socialmente?" En la contestación a cada una de estas preguntas se pedían tres nombres de médicos. Las respuestas proporcionaron tres secciones transversales de la estructura de las comunidades médicas, muy parecidas a la secciones de un biólogo en una fibra vegetal a lo largo de diferentes ejes. La figura 49-3 presenta, como ilustración, una de las secciones transversales de una de las cuatro ciudades incluidas en la encuesta. Este diagrama particular representa la estructura de participación en la discusión, en la ciudad, esto es, un corte de acuerdo con la segunda de las preguntas anteriores. En este sociograma, como se llama un diagrama de este tipo, cada círculo representa un médico, que se identifica por un número clave. Una flecha que va del círculo 04 al círculo 05 significa que el médico 04 nombró al médico 05 como uno de sus más frecuentes interlocutores en la discusión de casos. La flecha de dos puntas que une el círculo 05 y el círculo 06 significa que los médicos 05 y 06 se nombraron recíprocamente como interlocutores frecuentes en la discusión de casos. El hecho de que siete flechas diferentes apunten al círculo 31 (en la parte baja) significan que siete colegas diferentes nombraron al médico 31 como interlocutor frecuente en las discusiones;

ejemplo, un innovador introduce el medicamento nuevo y convence a un colega de que lo use durante el primer mes, los dos médicos convencerán a otros dos durante el segundo mes; en el tercer mes habría cuatro médicos ganando nuevos adeptos, y así sucesivamente. El número de médicos que emplean el medicamento nuevo cada mes no sería un porcentaje constante de los todavía no convertidos, sino que progresaría en proporción con los ya convertidos. Una gráfica típica de ese proceso se parecería a la curva superior de la figura 49-4.

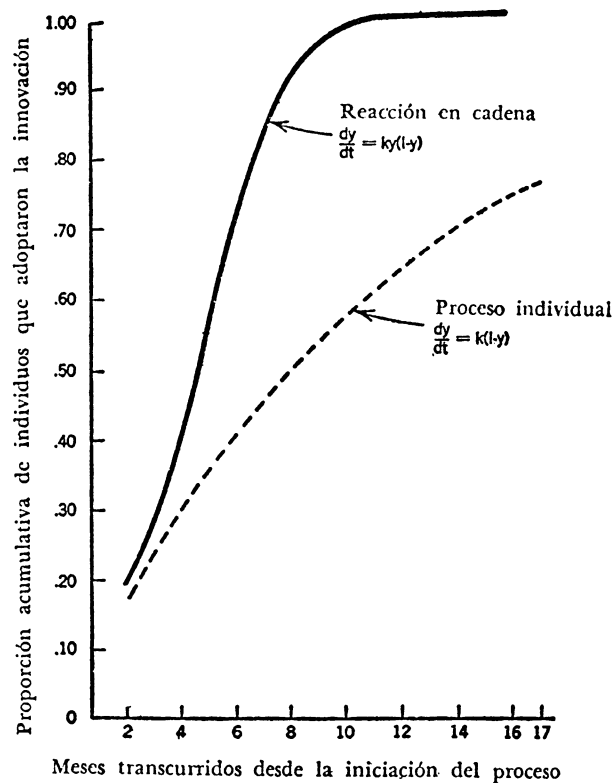


FIGURA 49-4. Comparación de un modelo de innovación en reacción en cadena con un modelo de innovación individual.

La diferencia en la forma de las dos curvas teóricas que aparecen en la figura 49-4 corresponde aproximadamente a las diferencias entre las curvas empíricas obtenidas para los médicos llamados "socialmente integrados" y "socialmente aislados" según el criterio mencionado anteriormente.³ En ambos casos, las curvas

³ Las curvas empíricas a que nos referimos pueden verse en el artículo original de que está sacado este texto. Documentación numérica más concisa se encontrará en nuestro trabajo "The Diffusion of an Innovation among Physicians", en *Sociometry*, XX (1957),

empiezan con la misma proporción aproximadamente de usuarios en los dos primeros meses, y después divergen marcadamente. Las curvas para los médicos integrados siguen subiendo rápidamente hasta su límite, e indican, por lo menos en parte, un proceso de persona a persona. Las curvas para los médicos aislados se hacen gradualmente menos pendientes, como se esperaría en el caso de un proceso de difusión individual. (Como es natural, ninguna de las curvas empíricas se ajusta exactamente a los extremos que muestra la figura 49-4.)

No aparece este contraste cuando los médicos se dividen en categorías según su especialidad, número de revistas que reciben, reuniones de la especialidad a que asisten, u otras características individuales análogas. En todos los casos, un grupo de médicos adoptó el medicamento antes que los otros, como ya se dijo; pero la diferencia en las velocidades de adopción entre los dos grupos aparece desde el principio mismo y no cambia sistemáticamente con el paso del tiempo. En la representación gráfica las curvas correspondientes superior e inferior divergen desde el principio y tienen esencialmente la misma forma. Esto es lo esperado, si los médicos representados por dichas curvas difieren en receptividad individual para las innovaciones o en el conocimiento de las mismas, pero no en su posición en las redes efectivas de relaciones interpersonales.

Aunque estos resultados constituyen sólo el estudio de un caso de difusión de un producto nuevo entre los médicos de cuatro ciudades, tienen implicaciones importantes. Indican que la tendencia de un médico a innovar no es sólo una función de algo relativo a él como individuo, sino también —y con más fuerza— una función de su situación social entre otros médicos. Las relaciones sociales y profesionales que un médico tiene con sus colegas sirven evidentemente a funciones importantes en la difusión de una práctica nueva que no son publicadas por las revistas, las reuniones, los repartidores de muestras o las casas anunciantes de medicamentos.

Pero este resultado deja mucho por decir. ¿Qué sucede con las redes sociales que afectan a la conducta innovadora de los individuos que están dentro de ellas? ¿Es meramente transmisión de información, o esas redes suministran al médico en situación poco clara la seguridad de los números? ¿Y cuáles son las diferentes etapas del proceso de difusión al pasar el medicamento nuevo de ser usado por una pequeña minoría a ser usado por casi toda la comunidad? Tales son las cuestiones que vamos a estudiar ahora.

La cuestión de la adopción simultánea por médicos que se relacionan entre sí

¿Cómo pueden examinarse algunas de las cuestiones más complejas acerca de las etapas de la difusión? Un modo, aunque no ciertamente el único, es examinar parejas de médicos que tienen alguna forma especial de contacto entre sí. Se recordará que a todos los médicos se les hicieron tres preguntas sobre sus relaciones con sus colegas. (¿A quién se dirigía en petición de consejo? ¿Con quién discutía casos con más frecuencia? ¿A qué amigos veía con más frecuencia socialmente?) Un médico y el colega a quien nombró en contestación a cualquiera de esas preguntas constituyen una pareja de médicos relacionados.

Si las redes de relaciones de médico a médico son efectivas, las parejas de médicos 253-270. Un examen detallado de las correspondencias y los contrastes se encontrará en nuestro libro de inminente aparición *Medical Innovation — A Case Study* (Nueva York, Bobbs-Merrill Company).

se parecerían más en su conducta que las parejas formadas al azar. Más específicamente, si está en marcha un proceso de reacción en cadena de la introducción de un medicamento, entonces, a lo que parece, los eslabones contiguos de la cadena —esto es, parejas de médicos relacionados— introducirían el medicamento aproximadamente al mismo tiempo, idealmente, durante los mismos meses. Por otra parte, si el uso del gammanym no se transmitió por esas redes, entonces el intervalo entre las fechas de adopción del medicamento por los médicos y sus consejeros, los médicos y sus compañeros de discusión y los médicos y sus amigos, no sería más corto que el de dos médicos cualesquiera tomados al azar.

En realidad, los intervalos medios entre las fechas de adopción del gammanym de cada médico y los de aquellos a quienes nombró como consejeros suyos, como compañeros de discusión, o como amigos, fueron casi idénticos a los intervalos medios entre parejas tomadas al azar. Esto significa el rechazo de nuestra primera hipótesis de que parejas de médicos relacionados entre sí introducirían el medicamento en fechas más aproximadamente simultáneas que parejas de médicos tomadas al azar. Había, por otra parte, la prueba anterior de que la integración del médico era importante para la introducción por él del gammanym. Esto impuso un estudio más intenso de la conducta de las parejas de médicos. En consecuencia, planteamos la cuestión de saber si las redes, aunque ineficaces para todo el periodo estudiado, podían haber sido eficaces para el primer periodo, inmediatamente después de haber entrado el medicamento en el mercado. Tal resultó ser el caso, en realidad.

Las etapas de la difusión social

Para describir esta tendencia con más precisión, se ideó un índice de simultaneidad, hecho independientemente para cada mes. Tal como se le aplica aquí, mide cuán de cerca siguió la introducción del medicamento por los médicos en un mes dado siguió a su introducción por todos los relacionados que hubieran adoptado el medicamento durante el mismo mes o antes. Ese índice tendría el valor de +1 si cada médico hubiera introducido el medicamento durante el mismo mes que su compañero de discusión (o su amigo o consejero); tendría el valor cero si las fechas de introducción de los dos médicos de una pareja estuvieran tan alejadas como podía esperarse del azar.⁴ En la figura 49-5 figuran los valores de este índice. Las curvas separadas están ideadas para parejas de amigos, parejas de compañeros de discusión y parejas de consejero-aconsejado. Comparando las tres estructuras, se advierte que la red de discusión y la red de consejeros se parecen mucho en sus efectos. Las dos son muy eficaces durante el primer periodo. Ambas son algo más eficaces que la red de amistad durante dicho primer periodo. La red de amistad, por otra parte, parece tener su máxima eficacia más tarde, unos cinco meses después de haber aparecido el gammanym en el mercado. Finalmente, después de unos seis meses ninguna de las redes parecía tener ya ningún efecto.

Estos resultados, que muestran la diferente eficacia de las redes sociales en momentos diferentes después de lanzado el medicamento, tienen diferentes implicaciones que examinaremos con brevedad. Cualquiera que sea el efecto que tengan esas redes, operará primero en las partes más densas de la estructura,

⁴ Para más detalles sobre el índice de simultaneidad y el modelo de casualidad usado en él, véase nuestro artículo "The Diffusion of an Innovation among Physicians", en *Sociometry*, XX (1957), 253-270.

donde convergen numerosas líneas de relaciones sociales, y sólo después se propagarán a las partes más claras de la estructura, esto es, a los médicos relativamente aislados. Ya se hizo ver que los médicos más aislados, por término medio, introdujeron el gammanym bastante más tarde que los médicos más integrados socialmente. Pero nosotros sostenemos que, cuando médicos más aislados introdujeron primero el medicamento, no lo hicieron con la ayuda de las redes sociales. Mientras las redes operaron como canales de influencia tempranamente para

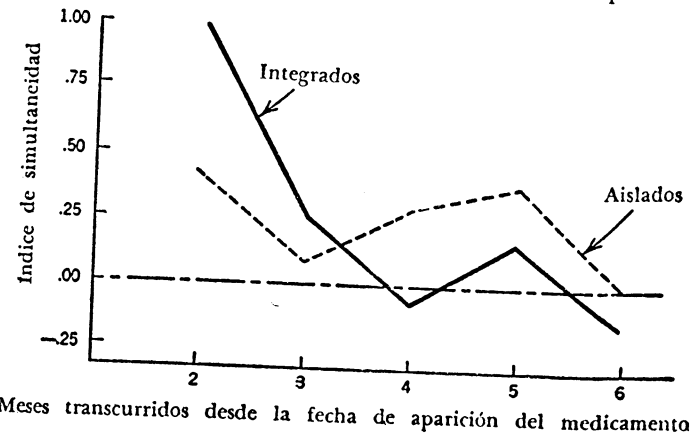


FIGURA 49-5. Índice de simultaneidad de parejas para tres redes en momentos diferentes.

los médicos integrados, sólo más tarde lo hicieron para los más aislados. Esto es lo que parece haber ocurrido. La figura 49-6 dispone el índice de simultaneidad separadamente para médicos más y menos integrados. (La gráfica muestra los promedios calculados para las tres redes; separadamente, los números de casos serían tan pequeños que producirían tendencias erráticas.)

El apogeo de la eficacia de las relaciones de médico a médico para los bien integrados apareció en el primer mes que pudo representarse (el segundo mes), después del cual la eficacia disminuyó rápidamente. Por el contrario, para los médicos relativamente aislados las redes no fueron tan eficaces al principio como las de los médicos integrados, pero conservaron su eficacia durante más tiempo. Parece, pues, que las redes de relaciones fueron eficaces no sólo para los médicos más integrados, sino también para los médicos relativamente aislados que introdujeron el medicamento durante los primeros cinco meses después de aparecido en el mercado.

Parece, resumiendo los resultados obtenidos hasta ahora, que la influencia social en el proceso de la adopción de un medicamento actuó en diferentes etapas. Primero, operó sólo entre los médicos que están más integrados en la comunidad de sus colegas por vínculos de carácter profesional (como consejeros o como participantes en discusiones). Después se propagó por la red de amistad a médicos estrechamente vinculados a la comunidad médica mediante relaciones de amistad. En ese momento, la influencia social también había llegado a operar en las partes más alejadas de la estructura social, esto es, entre los médicos relativa-

mente aislados. Finalmente, hubo una etapa durante la cual de vez en cuando un médico introducía todavía el gammanym, pero en completa independencia del momento en que lo introdujeron sus amigos; la red mostraba ahora no tener efecto alguno. Para los médicos integrados, esta etapa empezaba cuatro o cinco meses después de aparecido el medicamento. Para los médicos aislados empezaba unos seis meses después de la aparición del medicamento. En ese momento ya parecía haber agotado sus efectos la estructura social. Los médicos que prescribían el gammanym después de aquel tiempo respondían manifiesta y exclusivamente

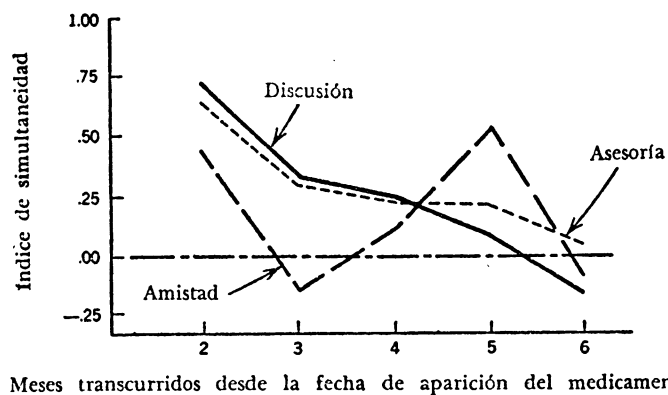


FIGURA 49-6. Índice de simultaneidad de parejas en momentos diferentes para médicos de diferente grado de integración.

a influencias extrañas a las redes sociales, tales como las revistas profesionales, los repartidores de muestras, las casas anunciantes de medicamentos, etc. Parece que no dependían de sus relaciones personales con otros médicos en lo relativo a información e influencia. Los canales de la influencia entre médicos operaron muy poderosamente durante los primeros meses posteriores a la aparición del nuevo medicamento. La influencia que un médico tuvo sobre sus conocidos por su adopción del medicamento, tuvo lugar muy poco después de estar éste disponible. ¿Por qué es esto?

Papel de las relaciones con colegas en situaciones claras y ambiguas

Una respuesta a esa pregunta es que sólo en los primeros meses después de la aparición de un medicamento necesita un médico el apoyo y el juicio de sus colegas. Principalmente cuando el medicamento es nuevo el médico que va a adoptarlo necesita que sus colegas confirmen su juicio y compartan el sentimiento de responsabilidad en caso de que fuese equivocada la decisión de adoptar el medicamento. En ese momento, la familiaridad con el medicamento nuevo es mínimo y el médico está en situación de incertidumbre. Varios experimentos sociopsicológicos han demostrado que precisamente en situaciones objetivamente confusas, en las que los sentidos del individuo y otros recursos objetivos no pueden decirle qué es correcto y qué es erróneo, necesita y usa más la validación

social de sus juicios. Los primeros meses que siguen a la aparición de un medicamento nuevo parecen presentar precisamente ese tipo de situación. Indudablemente, la innovación del medicamento particular de que trató esta investigación no fue una innovación espectacular. Es de presumir que los efectos mostrados aquí hubieran sido mucho más fuertes en el caso de una innovación más radical. Se sugiere, sin embargo, que la razón de la mayor eficacia de las relaciones con usuarios del gammanym en los primeros meses de aparecido el medicamento se debió a la mayor incertidumbre sobre el medicamento que prevalecía en aquel tiempo. Se propone como explicación que un médico será más influido por lo que dicen y hacen sus colegas en situaciones inciertas que en situaciones claras.

Esta hipótesis implica también que la necesidad de apoyo y validación de los juicios por los colegas sería mucho mayor en decisiones relativas a unas situaciones médicas más que en las relativas a otras. Sería grande cuando no es bien conocida la fisiología de la enfermedad y el tratamiento está sujeto a muchos ensayos y tanteos. Sería pequeña en situaciones bien conocidas y en que la acción de la medicación es asimismo bien conocida. En realidad, es posible comprobar esta implicación con ciertos datos de este estudio. En esta ocasión los datos no se refieren a la fecha de introducción de un medicamento nuevo, sino más bien al uso o desuso habituales de ciertas clases de medicamentos modernos para dos estados específicos: las infecciones respiratorias y los casos de hipertensión esencial de leves a regulares o medianos. Las infecciones respiratorias permiten pocas alternativas de tratamiento y su éxito o su fracaso se manifiestan rápidamente. Presentan una situación clara. Por otra parte, la hipertensión admite muchas clases de tratamientos y su éxito puede medirse sólo lentamente y con dificultad. La hipertensión presenta una situación incierta.

En consecuencia, lo que implica la hipótesis general es que parejas de médicos amigos se parecerán más (en comparación con las expectativas del azar) en su tratamiento de la hipertensión que en el de infecciones respiratorias. Para comprobar esta hipótesis, se clasificó a los médicos primero según mencionasen o no un antibiótico de espectro amplio como "el antibiótico o la sulfonamida más comúnmente usada por ellos en casos de infección del aparato respiratorio". Se les clasificó también según incluyesen o no medicamentos de Rauwolfia serpentina en su "tratamiento habitual de la hipertensión esencial en casos leves o medianos". Finalmente, los que usaban la Rauwolfia fueron clasificados según prefirieran la reserpina u otros preparados de Rauwolfia. Respecto de la primera clasificación, un médico y su amigo se consideraban iguales si ambos o ninguno de ellos mencionaban un medicamento de espectro amplio; respecto de la segunda, se consideró iguales a los médicos si los dos o ninguno incluían medicamentos de Rauwolfia; y respecto de la tercera, se consideraron iguales si los dos o ninguno preferían la reserpina a otros medicamentos de Rauwolfia.

El cuadro 49-1 presenta los resultados en relación con un índice de homogeneidad. El índice sería +1 si todas las parejas fuesen iguales; sería cero si las parejas de médicos amigos no fuesen iguales con más frecuencia que la que podría esperarse del azar; y es negativo si las parejas de médicos amigos son iguales con menos frecuencia que la esperada del azar.⁵ Los resultados confirman la hipótesis: en las tres redes, las parejas son más homogéneas de lo que puede esperarse del azar en el tratamiento de la hipertensión, pero no lo son en el

⁵ Para detalles véase *loc. cit.*

tratamiento de infecciones respiratorias. Este resultado, como el de la simultaneidad en la adopción del gammanym por parejas de médicos en los primeros meses, probablemente nace de la necesidad de apoyo y validación sociales en situaciones en que es poca la validación objetiva con autoridad.

CUADRO 49-1. Homogeneidad de parejas de médicos amigos en el tratamiento de infecciones respiratorias y de la hipertensión ^a

	<i>Parejas de consejero- aconsejado</i>	<i>Parejas de discusión</i>	<i>Parejas de amistad</i>
Infecciones respiratorias (antibióticos de espectro amplio contra otros antibióticos)	-0.056	-0.016	0.029
Hipertensión (incluida o no la Rauwolfia)	0.054	0.095	0.109
Hipertensión (reserpina contra no reserpina)	0.280	0.410	0.233
N (número de parejas)	(253) (165) (111)	(258) (151) (97)	(211) (121) (71)

^a Los datos se refieren a los 216 médicos entrevistados, no sólo a los 125 cuyos registros de recetas fueron examinados. Cf. nota 1.

Resumen

Fueron entrevistados 216 médicos en cuatro ciudades, y se examinaron los registros de recetas de 125 médicos generales, internistas y pediatras para estudiar cómo se propagaba el uso de un medicamento nuevo llamado "gammanym" en las comunidades de médicos. Los principales resultados son:

1) Los primeros en emplear el gammanym fueron los médicos con un gran volumen de prescripciones con este tipo general de medicamento, los que acudían con frecuencia a ciertos medios de información, y los que compartían sus consultorios con uno o varios colegas.

2) Los médicos que mantenían diversidad de relaciones con gran número de colegas, los médicos socialmente integrados, en forma típica introdujeron el medicamento nuevo en sus prácticas meses antes que sus colegas relativamente aislados. El grado de integración de un médico se midió por el número de sus colegas que lo mencionaban, en respuesta a ciertas preguntas de la entrevista, como consejero, interlocutor frecuente en las discusiones o como amigo visitado con frecuencia.

3) Entre los médicos integrados, el uso del medicamento nuevo se propagó con ritmo acelerado, lo que indica un proceso interpersonal de difusión, mientras que entre los médicos aislados el uso del medicamento nuevo se propaga con una velocidad constante, lo que indica reacciones en gran parte individuales a estímulos constantes de fuera de la comunidad de médicos.

4) La hipótesis de que un médico y su amigo, un médico y su consejero, y

un médico y su compañero de discusión tenderían a emplear el medicamento nuevo aproximadamente al mismo tiempo, no contó con el apoyo del periodo en general.

5) Pero durante los primeros meses que siguieron a la aparición del medicamento, los médicos que lo usaron tendieron a seguir de cerca a los amigos que lo habían adoptado antes.

6) Este fenómeno fue más acentuado durante los primeros meses en el caso de parejas de discusión y de consejero-asesorado. En el caso de parejas de amigos, llegó a su apogeo unos dos meses más tarde. En los tres casos, el fenómeno tuvo lugar entre los médicos relativamente aislados lo mismo que entre los médicos integrados, pero llegó a su apogeo mucho más tarde entre los médicos aislados.

7) La eficacia manifiestamente mayor de las relaciones con colegas durante los primeros meses se atribuyó a la mayor incertidumbre que prevalecía en aquel tiempo acerca del medicamento nuevo. Esta interpretación tiene el apoyo de las comparaciones entre situaciones inciertas y claras de otra clase; se encontró que las parejas de médicos eran más iguales en los medicamentos que usan para la hipertensión esencial que en los que usan para infecciones respiratorias...