

Unidad 9

- Teoría del intercambio y sociología conductista

TEORIA DEL INTERCAMBIO

- Homans y Durkheim
- Homans y Lévi-Strauss
- Homans y el funcionalismo estructural
- Proposiciones básicas de Homans
- Críticas a la teoría de la conciencia de Homans
- Críticas a la teoría de la sociedad y la cultura de Homans
- Teoría integrada del intercambio de Blau

CRITICAS A LAS TEORIAS CONDUCTISTAS Y REPLICAS

La teoría del intercambio y la sociología conductista son ambas teorías sociológicas atípicas. Lo que las hace atípicas es su orientación microsocia y el hecho de tener sus raíces en teorías que se encuentran al margen de la sociología. La principal fuente de estas teorías es la psicología, específicamente el conductismo de B.F. Skinner. En este capítulo nos ocuparemos principalmente de esta influencia y del modo en que da forma a las dos teorías. El conductismo constituye el hilo conductor que une la teoría del intercambio y la sociología conductista y lo que nos permite analizarlas juntas en este capítulo.

Mientras la sociología conductista permanece en estado de pureza respecto de la influencia del conductismo psicológico, la teoría del intercambio tiene otra fuente cuya importancia ha aumentado recientemente. Esta segunda fuente es la economía, especialmente la teoría de la elección racional (Cook, O'Brien, y Kollock 1990; Heath, 1976). Aunque no nos vamos a ocupar de la influencia de la teoría de la elección racional en este capítulo, sí analizaremos el modo en que George Homans, el principal teórico del intercambio, integró esta teoría en su enfoque fundamentalmente conductista.

Analizaremos en profundidad la teoría de la elección racional y su relación con la teoría del intercambio en el Capítulo 13. En ese contexto también nos ocuparemos de otros aspectos y desarrollos de la teoría del intercambio, entre ellos sus raíces en la antropología y sus vínculos con los últimos trabajos que se han realizado en teoría de redes (Cook, O'Brien, y Kollock, 1990; Ekeh, 1974). Por tanto, la teoría del intercambio es teóricamente mucho más diversa de lo que puede inferirse de la lectura de este capítulo. Además, una buena parte del trabajo reciente sobre la teoría del intercambio es más sintético e integrador que la teoría del intercambio fundamentalmente microscópica que vamos a estudiar en este capítulo (Uehara, 1990). En ese contexto destaca en importancia la obra de Richard Emerson (1981) y Karen Cook (Cook y Emerson, 1978; Cook et al., 1983; Cook, O'Brien, y Kollock, 1990); sus ideas las estudiaremos en el unidad anterior. Aquí nos ocuparemos de la sociología conductista

«pura» y de la teoría del intercambio (la que expone Homans en sus primeras obras [1958, 1961]). Estas teorías encajan perfectamente en la concepción multiparadigmática de la sociología que tiene el autor de este libro (Ritzer, 1975a, 1975b, 1980); véase también el Apéndice). De hecho, todos los capítulos de la Segunda Parte están configurados, al menos en parte, a partir de mi concepción de los paradigmas múltiples de la sociología, así como del lugar que ocupan las diversas teorías en ellos. Aprovechemos esta ocasión para analizar brevemente los paradigmas múltiples y su relación con las teorías analizadas hasta el momento.

Existen también algunos sociólogos que estudian la conducta y el intercambio sin aceptar la mayoría de las ideas, o ninguna, del conductismo o de la teoría de la elección racional. El clásico ensayo sobre la reciprocidad de Alvin Gouldner (1960) y la obra de William Goode

(1960) sobre la tensión de rol ilustran este tipo de teoría del intercambio. Esta versión de la teoría del intercambio acentúa la naturaleza recíproca de las relaciones sociales y cómo el poder y el prestigio surgen de los desequilibrios que se producen en la reciprocidad (Goode, 1978). Desde mi punto de vista, la sociología se compone de tres paradigmas principales: el de los hechos sociales, el de la definición social y el de la conducta social. Cada paradigma tiene cuatro componentes, pero lo que nos importa de momento son sólo los paradigmas que constituyen el objeto de la sociología y las teorías que incluye cada uno. El objeto de estudio del paradigma de los hechos sociales son las grandes estructuras e instituciones sociales y su influencia coercitiva sobre los actores y sus pensamientos y acciones. A este paradigma pertenecen el funcionalismo estructural, la teoría del conflicto y diversas variantes de la teoría neomarxista. La preocupación central del paradigma de la definición social son los actores, los modos en que construyen la realidad social y la acción que resulta de esa construcción. Así, para el que trabaja en el paradigma de la definición social, los actores son relativamente libres y creativos, mientras que para el que opera con el paradigma de los hechos sociales, los actores están determinados por las grandes estructuras e instituciones sociales. Los interaccionistas simbólicos, los fenomenólogos, los etnometodólogos y algunos neomarxistas se mueven en este paradigma. Finalmente está el paradigma de la conducta social, cuyo objeto de estudio es la conducta individual y los elementos reforzadores y penalizadores que influyen en ella. En este paradigma se incluyen las teorías que vamos a analizar a continuación: la sociología conductista y la teoría del intercambio.

Este esquema de los paradigmas múltiples desempeña un papel clave en este capítulo. Primero, nos sugiere las principales preocupaciones de las dos teorías: los antecedentes de la conducta, la conducta, el refuerzo y el castigo. Segundo, nos advierte del hecho de que los teóricos relacionados con este paradigma no se preocupan o incluso rechazan la preocupación por las grandes estructuras e instituciones sociales, así como por la construcción de la realidad y la acción social. Tercero, aunque muchos pensadores relacionados con este paradigma han adoptado una postura dogmática sobre lo que debe ser o no objeto de estudio de este paradigma, otros se han esforzado por integrar las preocupaciones tradicionales del conductismo social en las del paradigma de los hechos sociales y de la definición social. A lo largo

de este capítulo intentaremos clarificar la compleja interrelación entre el conductismo social y los otros paradigmas sociológicos.

Dado el lugar preeminente de B.F. Skinner y su conductismo en la teoría del intercambio, comenzaremos este capítulo por su orientación general. Luego analizaremos la sociología conductista porque representa la traducción más prístina de las ideas de Skinner a la sociología. Finalmente nos ocuparemos de la teoría del intercambio, particularmente tal y como se expresa en la obra de George Homans y Peter Blau. Analizaremos la teoría del intercambio de Blau en este capítulo en lugar de hacerlo en la Tercera Parte dedicada a las teorías sintéticas debido a las limitaciones de su enfoque integrador, que se afana por moverse desde el nivel micro al macro. Como Uehara escribió: «Aunque Blau... introdujo el grupo en la ecuación del intercambio, su análisis seguía siendo esencialmente diádico porque el grupo se concibe como si fuera un solo actor, aunque colectivo» (1990: 525). A pesar de sus limitaciones, la obra de Blau anticipó la teoría del intercambio más integradora que analizaremos más adelante en otro capítulo.

SKINNER Y EL CONDUCTISMO

El conductismo tiene una larga historia en las ciencias sociales, particularmente en psicología. Sin embargo, el origen del conductismo moderno en todas las ciencias sociales y, en particular, en la sociología, se encuentra en la obra de B.F. Skinner. La obra de Skinner, aunque abiertamente dedicada a los principios del conductismo, cubre un amplio espectro de cuestiones, y entre ellas se cuentan tratados científicos (Skinner, 1938), una novela utópica (Skinner, 1948), ensayos polémicos y políticos (Skinner, 1971), aplicaciones prácticas del conductismo (Skinner, 1968) y obras autobiográficas (Skinner, 1983). Sus trabajos científicos, utópicos, políticos y prácticos han sido importantes en el desarrollo de la versión sociológica del conductismo.

Ocupémonos en primer lugar del análisis que hace Skinner de otras teorías sociológicas. Para él constituían empresas místicas bastante acientíficas. Así opinaba, respecto de las teorías macro relacionadas con el paradigma de los hechos sociales como el funcionalismo estructural y la teoría del conflicto, y de las teorías micro relacionadas con el paradigma de la definición social, como el interaccionismo simbólico, la etnometodología y la fenomenología. Consideraba que tales teorías constituían entidades místicas que alejaban la atención del sociólogo de las únicas entidades concretas de estudio científico: los antecedentes de la conducta, la conducta y las consecuencias que hacían más o menos probable la ocurrencia de la conducta (Molm, 1981). Tomemos como ejemplo la crítica de Skinner del concepto de cultura, que suele ser definida por el que trabaja en el paradigma de los hechos sociales como el conjunto de «ideas tradicionales (es decir, históricamente derivadas y seleccionadas) y, en especial, los valores asociados a ellas» (1971: 121). Afirmaba que esta definición creaba de modo innecesario elementos místicos tales como «ideas» y «valores». Cuando el científico analiza la sociedad no ve ideas y valores. Lo que sí puede contemplar es «cómo viven las personas, cómo crían a sus hijos, cómo cultivan o recogen sus alimentos, en qué tipos de moradas viven, qué ropa llevan, qué juegos practican, cómo se tratan unas a otras, cómo se comportan, etc.» (Skinner, 1971: 121). La cultura de

una comunidad se compone de conductas. Para comprender esas conductas no precisamos conceptos tales como ideas y valores; o que necesitamos es comprender hechos tales como las recompensas y los costes.

La crítica más dura de Skinner se dirigió contra las teorías del paradigma de a definición social. Uno de los principales objetivos de Skinner en su *Beyond freedom and Dignity* [Más allá de la libertad y la dignidad] (1971) era eliminar e las ciencias sociales - y, de hecho, del mundo- la idea de lo que llamaba el «hombre autónomo». La idea del hombre autónomo constituye una parte integral del paradigma de la definición social, y atacarla significa atacar a los que operan con este paradigma. Skinner, en su defensa del conductismo social, no sintió el deseo de reconciliar sus diferencias con los que trabajaban en ese paradigma. De hecho, su interés era destruir las teorías asociadas con el paradigma de la definición social.

¿Qué significa ese hombre autónomo que Skinner deseaba eliminar? El hombre autónomo implica que las personas tienen un núcleo interior (no susceptible de análisis científico) del que emanan sus acciones. Este núcleo les capacita para iniciar, originar y crear. Esta visión activa, creativa y voluntarista de las personas se sitúa claramente en la línea de la postura del paradigma de la definición social, y el esfuerzo que realizó Skinner para destruir esta idea constituía, indirectamente, un intento de oponerse a las teorías de la definición social.

Para Skinner, la idea de que las personas poseen un núcleo interior autónomo constituía una suerte de postura metafísica y mística que debía eliminarse de las ciencias sociales: «El hombre autónomo no sirve para poder llegar a explicar cuanto resulte inexplicable desde cualquier otro punto de vista. Su existencia depende de nuestra ignorancia, y va progresivamente descendiendo de esta tus conforme vamos conociendo más y más sobre la conducta» (1971: 12). La conducta, así como las condiciones que la producen, que son principalmente las conductas de los otros, constituyen el objeto fundamental de estudio de Skinner. Pensaba que debíamos alejarnos de conceptos tales como los «sentimientos» y centrarnos en el análisis (y el control) de la conducta y de las contingencias que influyen en ella 2. Linda Molm explicó esta cuestión al afirmar que a Skinner le preocupaba lo que él denominaba «eventos privados» o «eventos que tienen lugar en el interior del individuo y que no son directamente observables por otros» (1981: 161). Dentro de esta categoría Skinner incluía los pensamientos, los sentimientos y las percepciones. Sin embargo, Skinner aceptó preocuparse por estos estados internos sólo bajo dos condiciones. En primer lugar, en el esquema del conductista no podían representar variables independientes o mediadoras; antes bien, debían constituir variables dependientes. En otras palabras, no podían representar variables explicativas, eran sólo variables que podían explicarse mediante otros factores. En segundo lugar, debían poder observarse de algún modo. Los informes de los actores (así como sus conductas) son fenómenos observables. Los que adoptan el paradigma de la definición social suelen rechazar o considerar inaceptable esta visión limitada y científica de los estados mentales.

Algunos conductistas defienden la inclusión de cosas tales como la cognición, la emoción y la «mente» en su perspectiva. Por ejemplo, Arthur Staats (1976) defendió la inclusión de la mente en el conductismo. John Baldwin y Janice Baldwin (1978) afirmaron que los conduce tistas y, de hecho, todos los sociólogos, debían utilizar

técnicas científicas tradicionales así cómo la verstehen para comprender varios fenómenos sociales, entre ellos la subjetividad y el significado.

Skinner y, por lo general, todos los conductistas sociales se interesan por la relación entre los individuos y su entorno (Molm, 1981), que está formado por varios objetos sociales y no sociales. El conductista social mantiene que los principios que gobiernan la relación entre el individuo y un objeto social son los mismos por los que se rige la relación entre el individuo y un objeto no social³. Don Bushell y Robert Burgess definieron el objeto de estudio del conductista como «la conducta de los individuos que influye en el entorno de tal modo que produce consecuencias o un cambio en el entorno que, a su vez, modifica las actuaciones subsecuentes de esa conducta» (1969: 27). Por tanto, se centran en la «relación funcional» entre la conducta y los cambios en el entorno de j /actor. Esto significa que, para el conductista, un niño que arroja una piedra/al río constituye un objeto de estudio, como lo son una madre que regaña a su hijo, una maestra que imparte una clase o un alto ejecutivo que asiste a un consejo de dirección.

Los conductistas sociales se interesan por el proceso de interacción, pero el proceso se conceptualiza de un modo harto diferente del modo en que se hace en las teorías del paradigma de la definición social. Para el que trabaja en el paradigma de la definición social, los actores son dinámicos, fuerzas creativas en el proceso de la interacción (Perinbanayagam, 1981). No sólo responden a estímulos, sino que los interpretan y actúan sobre la base de sus definiciones de ellos. A diferencia de aquél, el conductista social confiere al individuo mucho menos «libre albedrío». Para el conductista, «pensar es la conducta del cerebro. La mayor parte de la actividad del cerebro no es consciente» (Baldwin y Baldwin, 1986: 264). Así, mientras que para el que opera en el paradigma de la definición social el actor construye afanosa y conscientemente la realidad social, para el conductista social el actor responde inconscientemente a los estímulos. La respuesta del individuo viene determinada por la naturaleza de los estímulos externos. La imagen que tiene de la persona el conductista social es mucho más mecánica que la del partidario del paradigma de la definición social.

La imagen de los actores de las teorías de los hechos sociales (por ejemplo, el funcionalismo estructural) es casi tan mecánica como la del paradigma de la definición social. El que opera en el paradigma de los hechos sociales considera al individuo en tanto que determinado por normas, valores, estructuras, etcétera, externos. "La principal diferencia entre los que suscriben el paradigma de los hechos sociales y los que operan con el paradigma de la conducta social reside¹.

Los conductistas rechazan la acusación de que tienen una imagen mecánica de las personas y aducen que se interesan por la creatividad humana en la medida en que se la estudia científicamente en la fuente de control sobre el individuo. Para el partidario

¹ Molm expresa aquí su desacuerdo con los conductistas sociales más tradicionales como Homans. Esta autora hizo un gran esfuerzo para diferenciar entre las orientaciones de los psicólogos conductistas y las de los sociólogos conductistas.

de los hechos sociales las grandes estructuras e instituciones controlan al individuo. Los conductistas sociales se preocupan por la relación entre los individuos y los antecedentes y consecuencias que aumentan o disminuyen la probabilidad de que esa conducta ocurra.²

SOCIOLOGIA CONDUCTISTA

La sociología conductista (o como Baldwin y Baldwin [1986] la denominan, la «ciencia de la conducta») representa un esfuerzo por aplicar los principios del conductismo psicológico a cuestiones sociológicas. El sociólogo conductista se ocupa de la relación entre los efectos de la conducta de un actor sobre el entorno y su influencia sobre la conducta posterior del actor. Esta idea constituye el fundamento del condicionamiento operante o proceso de aprendizaje por el que «la conducta se modifica a partir de sus consecuencias» (Baldwin y Baldwin, 1986: 6). Para decirlo de otro modo, un actor emite cierta conducta. Casi podría pensarse en ella, al menos inicialmente en el niño, como una conducta impensada. El entorno en el que la conducta se produce, sea social o físico, queda afectado por esa conducta y, a su vez, «actúa» de varias maneras. Esa reacción positiva, negativa o neutral- influye en la conducta posterior del actor. Si la reacción ha sido gratificante para él, lo más probable es que vuelva a emitir la misma conducta en situaciones similares. Si la reacción no ha sido gratificante o ha sido penalizadora, la probabilidad de que vuelva a producirse en el futuro es menor. El sociólogo conductista se interesa por la relación entre la historia de las reacciones del entorno o las consecuencias y la naturaleza de la conducta presente. El sociólogo conductista mantiene que las consecuencias pasadas de una conducta determinada gobiernan su estado presente. Si conocemos la respuesta que provocó una conducta determinada en el pasado, podemos predecir si el actor producirá la misma conducta en la situación presente.

Conceptos básicos

El refuerzo constituye un concepto clave de la sociología conductista y puede definirse como una recompensa. Nada inherente a un objeto constituye una recompensa. Los reforzadores no pueden ser definidos a priori; sólo pueden definirse mediante sus efectos sobre la conducta. Así, una «recompensa» que no influye en el actor no constituye un reforzador. La comida podría ser considerada una recompensa en nuestra sociedad, pero si un individuo determinado no está hambriento, la comida no servirá como reforzador. Un determinante

Para ser justos, los antecedentes pueden proceder tanto de las pequeñas como de las grandes estructuras, y las consecuencias pueden influir también en ambos tipos de estructuras es crucial para saber si una recompensa dada servirá o no de reforzador es el grado de privación del actor. Si los actores han sido privados de comida, por ejemplo, se sentirán hambrientos y la comida actuará como un elemento de refuerzo. Pero si acaban de comer su grado de privación será mínimo y la comida no constituirá

² *Molm tampoco está de acuerdo con esta cuestión.*

un reforzador eficaz. Este es un ejemplo de privación fisiológica. Si negamos a las personas la comida, el sexo, el agua o el aire, estas cosas servirán de reforzadores eficaces. Si, por el contrario, estas necesidades fisiológicas están sobradamente cubiertas, no constituirán reforzadores eficaces. Los reforzadores también pueden aprenderse. Por ejemplo, algunas personas aprenden a gustar de la música rock y otras de la música clásica. Así, pueden existir marcadas diferencias en las cosas que una persona encuentra gratificadoras. Una vez que aprendemos a necesitar cosas, sirven como reforzadores cuando nos privan de ellas.

Los reforzadores se definen por su capacidad para fortalecer (esto es, reforzar) la conducta. Por ejemplo, ser capaz de escuchar buena música refuerza la conducta de poner en marcha el equipo de música. Los reforzadores pueden ser también positivos o negativos (Baldwin y Baldwin, 1986). El refuerzo positivo se produce cuando la conducta provoca recompensas gratificantes, «que, de este modo, aumentan la probabilidad de que la conducta se repita en el futuro» (Bushell y Burgess, 1969: 28-29). En esta situación el actor es recompensado; por ejemplo, el vendedor llama a una puerta y consigue vender su producto. Los teóricos conductistas considerarían la venta como un refuerzo positivo si el vendedor llama luego a otras puertas con la esperanza de volver a tener éxito. Baldwin y Baldwin concluyen: «Las personas suelen disfrutar el aprendizaje por medio del refuerzo positivo porque aumenta los efectos positivos y las experiencias gratificantes de su vida» (1986: 15). El refuerzo negativo también aumenta la probabilidad de la ocurrencia futura de una conducta, pero adopta la forma de eliminar algo indeseado del entorno. Apagar una radio alta y ruidosa, por ejemplo, puede aumentar la capacidad de una persona para escribir o leer. En el futuro, la capacidad de una persona para escribir o leer aumenta una vez que la radio se ha apagado.

En nuestro análisis de los reforzadores examinaremos ahora los castigos: «Una consecuencia que disminuye la frecuencia de una respuesta que le precede es un elemento de castigo» (Bushell y Burgess, 1969: 29; véase también Baldwin y Baldwin, 1986: 25). Por ejemplo, una crítica o incluso una actitud crítica puede impedir que alguien repita un acto determinado. Sin embargo, un castigo para una persona puede constituir una recompensa para otra. Una persona que gusta de argumentar, por ejemplo, puede encontrar las críticas a su argumentación gratificadoras y puede expresar determinadas cosas con la intención de provocar esas críticas. Por eso, con el fin de determinar si algo constituye una recompensa o un castigo, debemos conocer la historia personal del individuo en cuestión, así como sus características psicológicas.

Los castigos, igual que los reforzadores, pueden ser positivos o negativos. Mientras los reforzadores fortalecen la conducta, los castigos reducen la frecuencia de una respuesta. Un castigo positivo se da cuando la emisión de un estímulo no deseado suprime la conducta. Echar un reprimenda a un niño siempre que corre por la calle constituye un ejemplo de castigo positivo. El castigo es negativo cuando la conducta se suprime debido a la pérdida o eliminación de la recompensa. Esto se denomina coste de respuesta, o pérdida de los reforzadores. Si eliminamos o amenazamos con eliminar los privilegios de que disfruta un niño porque no quiere hacer las tareas domésticas, estamos empleando un castigo negativo. Don Bushell y Robert Burgess afirman que el coste de la respuesta «constituye el soporte principal de los procedimientos de control

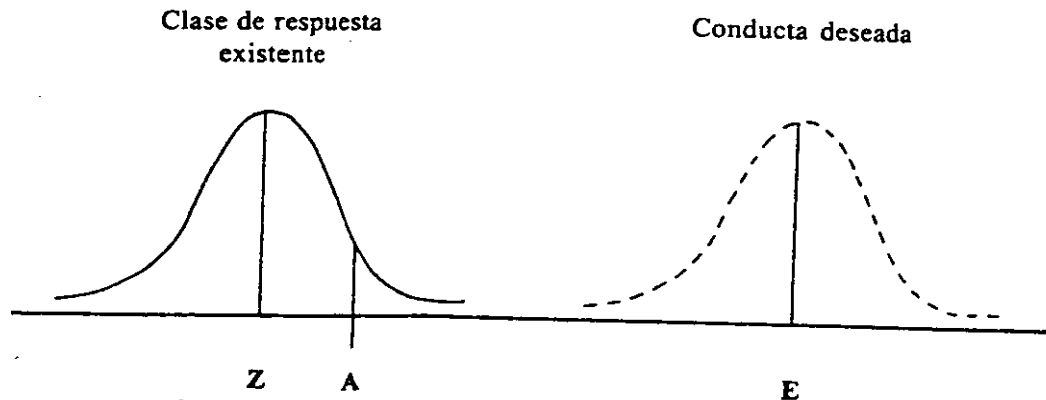
de las organizaciones sociales» (1969: 30). En lugar de dar recompensas o aumentar los castigos positivos, la mayoría de las organizaciones sociales prefieren eliminar, o amenazan con eliminar, las recompensas que las personas están disfrutando.

Como ya hemos señalado, la preocupación central de los sociólogos conductistas es la relación entre los actores y su entorno. Las relaciones de refuerzo-castigo entre los actores y su entorno ocurren según ciertas pautas, algunas de las cuales están determinadas naturalmente (como por ejemplo, la privación de comida) y otras socialmente. En la pauta más simple de esta relación, los refuerzos se producen tras todo acto. Esta pauta de conducta continuamente reforzada suele encontrarse en la infancia, donde, por ejemplo, el grito de un niño provoca la inmediata atención de los padres. Tal pauta no suele darse en la madurez. El refuerzo de los adultos suele ser mucho más intermitente y ocurre a un ritmo desigual. Los vendedores ambulantes no esperan que cada vez que llaman a una puerta consigan vender su producto; pero las llamadas a las puertas dan lugar a algunas ventas, algo que les mantiene en su puesto de trabajo. Si nunca fueran recompensados, su conducta de vendedor se extinguiría y dejarían de trabajar y actuar como vendedores. Curiosamente, la extinción de una conducta continuamente reforzada tiene mayor probabilidad de ocurrir que la de una conducta intermitentemente recompensada. Los vendedores terminan por acostumbrarse a la recompensa intermitente y desde su última venta hasta que se percatan de que tal vez no vuelvan a vender pasa bastante tiempo. Así, la extinción de su conducta de vendedor tarda bastante tiempo. Si fueran recompensados continuamente y de súbito sus recompensas cesaran, se mantendrían poco tiempo en su trabajo. Sus actividades cesarían antes que si recibieran recompensas intermitentes.

El refuerzo es mucho más complejo que la idea simple de hacer algo y recibir la reacción deseada (o indeseada). Muchas condiciones del entorno determinan la probabilidad de reforzar un acto determinado. Algunas condiciones hacen probable la respuesta, mientras otras disminuyen su probabilidad. Estas condiciones son cosas que en el pasado se asociaron al refuerzo o al castigo. Si, por ejemplo, la persona que realizaba el refuerzo llevó siempre algún tipo de uniforme, ese uniforme puede provocar una respuesta determinada aunque lo lleve otra persona. Asimismo, si un aula ha sido siempre relacionada con el castigo, ésta puede provocar una respuesta al castigo incluso si el estudiante es recompensado en esa misma aula. Este es el proceso por el que originalmente los estímulos neutrales -por ejemplo, el uniforme-pasan a ser reforzadores secundarios o condicionados. Una vez transformado, un estímulo neutral puede convertirse en un reforzador positivo. Como el refuerzo ocurre raramente en el vacío, algunos refuerzos secundarios se relacionan inevitablemente con el original. De este modo, la cantidad de reforzadores se multiplica.

Aunque muchos reforzadores son específicos de una situación determinada, algunos son reforzadores generalizados. Bushell y Burgess los definen como reforzadores que tienen gran poder e importancia en los análisis sociales porque mantienen su eficacia en ausencia de cualquier privación específica. El término «generalizado» hace referencia al hecho de que estos estímulos representan o proporcionan acceso a una amplia serie de otros reforzadores, tanto incondicionados como condicionados, que pueden ser diferentes en función de las ocasiones y las personas. (Bushell y Burgess, 1969:38)

El dinero y el estatus constituyen buenos ejemplos de reforzadores generalizados. Pueden utilizarse para adquirir muchas otras cosas deseables. Como los reforzadores generalizados representan un conjunto de cosas diferentes, pasan a aumentar su grado de refuerzo. El sociólogo conductista considera que el individuo es difícil de saciar en términos de estos reforzadores generalizados. Grandes cantidades de dinero o de estatus no suelen mitigar el deseo de más y más cosas.

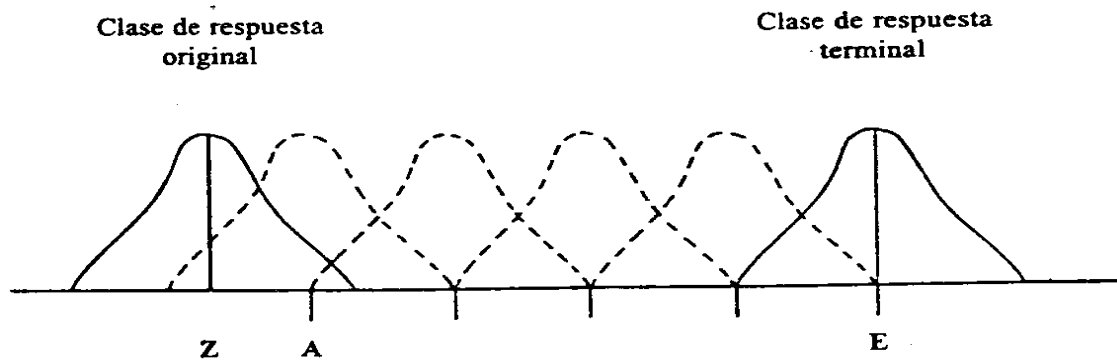


Modificación de la conducta: Conductas existente y deseada.

Modificación de la conducta

Cuando se refuerza una respuesta, casi inevitablemente se refuerzan al mismo tiempo una serie de otras respuestas similares a la que ha sido recompensada. Este hecho permite al sociólogo conductista hablar de deformación sistemática de la conducta, o modificación de la conducta. He aquí como John Baldwin y Janice Baldwin definen este fenómeno: «La formación sistemática implica la modificación de la conducta en etapas de aproximación eficaz hacia una actuación final preestablecida. En cada etapa, la conducta que más se aproxima a la actuación final sale reforzada» (1986: 159). La Figura anterior ilustra este proceso.

Si una persona ya es capaz de realizar la conducta Z, esa conducta puede modificarse para alcanzar gradualmente la conducta E. Como poseemos una determinada recompensa, somos capaces de provocar la conducta Z en un individuo. Al provocar esta conducta, también provocamos una serie de conductas similares, incluyendo A. Supongamos que la conducta que realmente deseamos provocar es E. ¿Cómo logramos conseguir que nuestro hombre responda con la conducta E? Comenzamos por recompensar A, que ya está en nuestra lista de respuestas provocadas. Provocando repetidamente A, nos aproximamos al centro de la curva que hay más allá de A y llevamos las conductas más cerca de E, la conducta deseada, dentro de nuestro alcance. Por último provocamos la conducta E. El proceso se ilustra en la Figura siguiente.



Modificación de la conducta: provocación de la conducta deseada.

El proceso de la modificación de la conducta ha sido adaptado a situaciones terapéuticas. La modificación de la conducta atraviesa un proceso de seis etapas:

- Los terapeutas deben identificar las conductas finales específicas que quieren provocar.
- Deben determinar la naturaleza de la clase de respuesta existente del individuo en cuestión; es decir, el tipo de conductas que están siendo provocadas y la distancia que existe entre ellas y la conducta deseada.
- Los terapeutas deben construir un entorno de trabajo favorable: «Esto significa eliminar los estímulos que causan distracción, la posibilidad de conductas conflictivas o incompatibles, y proporcionar estímulos que son específicos de la respuesta deseada» (Bushell y Burgess, 1969).
- Los terapeutas deben motivar al individuo adquiriendo un reforzador eficaz. Aunque pueden utilizarse reforzadores específicos, deben emplearse con mayor frecuencia los reforzadores generales tales como el dinero, la atención social y el ζ status social.
- Los terapeutas deben comenzar el proceso de formación por medio de «refuerzo diferencial de las respuestas que más se aproximan a la esta final» (Bushell y Burgess, 1969: 43-44).
- Por último, cuando la modificación ha «comenzado», los terapeuta deben aplicar los reforzadores más intermitentemente. Al final, el re fuerzo parece más un elemento procedente del mundo natural que un mecanismo artificial.

Las aplicaciones de la sociología conductista -por ejemplo, para la modificación de la conducta- la alejan de otras teorías sociológicas, entre ellas L teoría del intercambio. Si bien hay ejemplos como el de la escuela de las rela ciones humanas en sociología industrial, cuyo objetivo es manipular proceso: grupales con el fin de aumentar la productividad de los trabajadores, la sociolo gía conductista tiene un carácter práctico y aplicado más marcado que cualquier otra teoría sociológica (Baldwin y Baldwin, 1986).

El análisis anterior hace referencia a la modificación intencional y planeada de la conducta. Sin embargo, de hecho, la mayoría de las modificaciones de la conducta se

produce de manera no intencionada. Es decir, las personas emprenden cotidianamente acciones que modifican la conducta de otras personas.

TEORIA DEL INTERCAMBIO

La teoría del intercambio constituye un esfuerzo por fusionar los principios del conductismo con otras ideas y aplicar el producto resultante a las preocupaciones de los sociólogos. Aunque la teoría del intercambio existe hace muchos años (Knox, 1963), experimentó un gran auge durante los años cincuenta y sesenta con la obra de George Homans (Beniger y Savory, 1981). La teoría del intercambio de Homans puede considerarse, al menos en parte, como una reacción contra el paradigma de los hechos sociales y sus teorías sociológicas, sobre todo contra el funcionalismo estructural.

Homans y Durkheim

Homans (1969) se enfrentó a los funcionalistas estructurales atacando directa y abiertamente la obra de Emile Durkheim en tres aspectos: la cuestión de la emergencia, su idea de la psicología y su método de explicación. Homans admitía la idea de Durkheim de que durante la interacción emergían nuevos fenómenos. Juzgaba aceptable esta idea para los conductistas sociales. Sin embargo, ¿cómo podemos explicar lo que emerge de la interacción? Homans adoptó la postura de que no se requiere ninguna proposición nueva aparte de las que se refieren a la conducta individual. Afirmó que «todos los ejemplos normales de fenómenos sociales emergentes pueden explicarse fácil y rápidamente partiendo de proposiciones psicológicas» (Homans, 1969). Así, mientras Durkheim pensaba que las formas emergentes sólo podían explicarse en términos sociológicos, Homans creía que sólo podía hacerse mediante principios psicológicos.

Homans señaló correctamente que la psicología que conoció Durkheim cuando escribió su obra a finales del siglo XIX era una psicología primitiva. La psicología de los tiempos de Durkheim se centraba principalmente en las formas instintivas de la conducta y presuponía que todos los individuos tenían la misma naturaleza humana. Así, Durkheim estaba en lo cierto al emprender la tarea de separar la sociología de la psicología de su época. «La sociología no es, ciertamente, un corolario del tipo de psicología que Durkheim conoció» (Homans, 1969). Sin embargo, la psicología contemporánea es mucho más compleja y sofisticada que la de los tiempos de Durkheim; que Durkheim lograra en su época separar la psicología de la sociología no significa que esa hazaña pueda realizarse actualmente.

Finalmente, Homans atacó a Durkheim por su método de explicación. Homans señaló que para Durkheim algo quedaba explicado una vez identificada su causa o causas. Específicamente, un hecho social quedaba explicado cuando identificábamos los hechos sociales que lo causaban. Homans admitía que los hechos sociales suelen ser la causa de otros hechos sociales, pero este hallazgo no constituía para él una explicación. Desde su punto de vista, lo que había que explicar era la relación entre causa y efecto, por qué un hecho social causa otro hecho social. Homans pensaba que esa explicación había de ser inevitablemente psicológica. (Debe advertirse que cuando Homans utiliza el término psicológico lo que quiere decir es conductista: «la conducta

del hombre como hombre», en sus propios términos). La explicación de Homans de una causa y un efecto históricos es reveladora:

La elevación de precios del siglo XVI, considerada por mí como un hecho social, constituyó ciertamente una causa determinante del movimiento de los cercamientos entre los propietarios ingleses. Pero si nuestra intención es construir una explicación de por qué esta causa particular tuvo su efecto particular, debemos decir que la elevación de los precios supuso para los propietarios ingleses una gran oportunidad tanto de obtener ganancias económicas como de correr enormes riesgos de pérdidas, que los cercamientos tendían a aumentar las ganancias y a impedir las pérdidas, que los propietarios identificaban estas ganancias como una recompensa (lo cual puede considerarse, si se quiere, un estado de la conciencia individual) y, finalmente, que los hombres suelen emprender acciones cuyos resultados se espera que sean gratificantes, proposición que constituye una proposición psicológica general, algo que no puedo repetir con demasiada frecuencia. En consecuencia, las respuestas individuales (la conducta) siempre intervienen entre los hechos sociales. Homans afirmaba que los hechos sociales conducían a respuestas individuales que, a su vez, conducían a nuevos

GEORGE CASPAR HOMANS

Reseña autobiográfica



Me convertí en sociólogo de una manera fortuita, como he descrito en otras publicaciones. [Para una autobiografía completa, véase Homans, 1984]. Mi trabajo sociológico comenzó en 1933 cuando conocí a los profesores Lawrence Henderson y Elton Mayo en la *Harvard Business School*. Henderson, bioquímico, estaba estudiando las características psicológicas del trabajo industrial, y Mayo, psicólogo, los factores humanos. En aquella época Mayo era el director de las famosas investigaciones de la Planta Hawthorne de la Western Electric Company en Chicago.

Participé en un curso de lecturas y debates dirigido por Mayo. Entre otros libros, Mayo pidió a sus alumnos que leyeran varias obras de renombrados antropólogos sociales tales como Malinowski, Radcliffe-Brown y Firth. Mayo quería que leyéramos esas obras para que comprendiéramos el modo en el que en las sociedades aborígenes, a diferencia de las sociedades modernas, los rituales sociales servían de soporte al trabajo productivo.

Comencé a interesarme por estos libros por una razón totalmente distinta. En aquellos días los antropólogos culturales dominaban los círculos intelectuales, y algunos de mis amigos, miembros también del grupo, como Clyde Kluckhohn, insistían en que cada cultura era única. A medida que leía los libros comencé a percatarme de que ciertas instituciones de las sociedades aborígenes se repetían en lugares y épocas tan distantes que era imposible que la semejanza fuera producto de un préstamo entre unas y otras. Las culturas no eran únicas y, lo que es más importante aún, sus semejanzas sólo podían explicarse sobre el supuesto de que la naturaleza humana era idéntica en todo el mundo. Los miembros de la especie humana que se mueven en circunstancias similares han creado instituciones similares de modo independiente. Esta idea no era popular en aquella época. Y dudo que lo sea hoy.

Por entonces también tuve conocimiento de varios trabajos concretos de «campo» sobre pequeños grupos humanos, tanto modernos como aborígenes. Cuando con ocasión de la Segunda Guerra Mundial fui llamado a filas en la Marina tuve ocasión de reflexionar sobre esta cuestión mientras miraba durante horas al mar. De repente me percaté de que algunos de estos estudios debían describirse en conceptos comunes y en pocos días esboqué un esquema conceptual.

Tras la guerra, de vuelta en Harvard, donde ocupaba una plaza permanente de profesor, comencé a trabajar en un libro que titularía más tarde *The Human Group* [El grupo humano], cuyo objetivo era aplicar mi esquema conceptual a los estudios en cuestión. En el curso de este trabajo llegué a la conclusión de que ese esquema conceptual podía resultar de utilidad sólo como punto de partida de una ciencia. Era preciso, pues, enunciar una serie

de proposiciones que relacionaran esos conceptos. En *The Human Group* enuncié algunas de estas proposiciones, que parecían ser válidas para los grupos que había elegido.

Conocía desde hacía tiempo al profesor Talcott Parsons y había mantenido una estrecha relación con él en el Departamento de Relaciones Sociales. La profesión sociológica le veneraba como su principal teórico. Decidí que lo que él llamaba teorías eran sólo esquemas conceptuales, y que una teoría no merecía tal nombre si no contenía al menos algunas proposiciones. Tras la lectura de varios libros de filosofía de la ciencia comencé a estar seguro de que mi idea era correcta.

Ahora bien, que una teoría contuviera proposiciones no era suficiente. Una teoría de un fenómeno debía constituir una explicación de él. La explicación consiste en mostrar que una o más proposiciones de un orden bajo de generalidad inferidas lógicamente de proposiciones más generales se aplican a lo que ha sido denominado condiciones dadas o parámetros límite. Expresé mi postura sobre esta cuestión en mi pequeño libro titulado *The Nature of Social Science* [La naturaleza de la ciencia social] (1967).

Entonces me pregunté a mí mismo qué proposiciones generales podía usar de esta manera para explicar las proposiciones empíricas que había enunciado en *The Human Group*; ciertas proposiciones me llamaron la atención cuando, más tarde, leí trabajos de campo y experimentales en el área de psicología social. Las proposiciones generales debían cumplir sólo una condición: conforme a mi principio original, debían referirse a los seres humanos individuales como miembros de una especie.

Por fortuna, estas proposiciones ya habían sido formuladas, y digo por fortuna porque no podría haberlas inventado por mí mismo. Eran las proposiciones de la psicología conductista enunciadas por mi viejo amigo B. F. Skinner y otros, que se aplicaban bien a las personas tanto si actuaban en solitario en el entorno físico como si interactuaban con otras personas. En las dos ediciones de mi libro *Social Behavior* [La conducta social] (1961, y la edición revisada de 1974), utilicé estas proposiciones para intentar explicar cómo, bajo determinadas condiciones apropiadas, estructuras sociales relativamente duraderas surgían y se mantenían a partir de la acción de individuos que no necesariamente se habían propuesto crearlas. En mi opinión, este es el problema intelectual más importante del que debe ocuparse la sociología.

Una vez creadas las estructuras, éstas influyen en la conducta de las personas que participan en ellas o entran en contacto con ellas. Pero estas influencias se explican por medio de las mismas proposiciones que han sido utilizadas para explicar la creación y el mantenimiento de las estructuras en primer lugar. Las estructuras sólo proporcionan nuevas condiciones dadas a las que aplicar las proposiciones. Mi sociología es fundamentalmente individualista y no colectivista.

Entonces me pregunté a mí mismo qué proposiciones generales podía usar de esta manera para explicar las proposiciones empíricas que había enunciado en *The Human Group*; ciertas proposiciones me llamaron la atención cuando, más tarde, leí trabajos de campo y experimentales en el área de psicología social. Las proposiciones generales debían cumplir sólo una condición: conforme a mi principio original, debían referirse a los seres humanos individuales como miembros de una especie.

Por fortuna, estas proposiciones ya habían sido formuladas, y digo por fortuna porque no podría haberlas inventado por mí mismo. Eran las proposiciones de la psicología conductista enunciadas por mi viejo amigo B. F. Skinner y otros, que se aplicaban bien a las personas tanto si actuaban en solitario en el entorno físico como si interactuaban con otras personas. En las dos ediciones de mi libro *Social Behavior* [La conducta social] (1961, y la edición revisada de 1974), utilicé estas proposiciones para intentar explicar cómo, bajo determinadas condiciones apropiadas, estructuras sociales relativamente duraderas surgían y se mantenían a partir de la acción de individuos que

no necesariamente se habían propuesto crearlas. En mi opinión, este es el problema intelectual más importante del que debe ocuparse la sociología.

Homans y Lévi-Strauss

Homans no sólo reaccionó contra Durkheim, sino también contra quienes seguían la tradición durkheimiana. Peter P. Ekeh (1974) ha afirmado que la orientación de Homans se desarrolló directamente como una reacción contra la obra del antropólogo neodurkheimiano Claude Lévi-Strauss (Homans y Schneider, 1955). De hecho, contra lo que reaccionó Homans fue contra la versión neodurkheimiana de la teoría del intercambio de Lévi-Strauss. (Estudiaremos un aspecto muy diferente de la teoría de Lévi-Strauss el anterior párrafo) Comprenderemos mejor la teoría del intercambio de Homans si examinamos su reacción contra la orientación de Lévi-Strauss.

La postura básica de Ekeh es que la teoría del intercambio se derivó de dos tradiciones «incompatibles». Por un lado, Lévi-Strauss (1949) desarrolló su perspectiva de la teoría del intercambio dentro de la tradición colectivista francesa, cuyo principal exponente era Durkheim. Por otro lado, Homans era heredero de la tradición individualista británica, cuyo representante principal era Herbert Spencer. Dadas las marcadas diferencias entre estas orientaciones, no es sorprendente que Lévi-Strauss y Homans tuvieran imágenes completamente distintas de la teoría del intercambio. Desde el punto de vista de Ekeh, Lévi-Strauss fue el primero que desarrolló su orientación, y Homans formó sus propias ideas como reacción al intrincado colectivismo en la obra de Lévi-Strauss.

Atacando las ideas de Lévi-Strauss, Homans se creía luchando contra una versión nueva de la teoría durkheimiana, contra su enfoque sobre las colectividades y su tendencia a considerar no esencial al individuo. Homans calificaba la obra de Durkheim (y, por tanto, la de Lévi-Strauss) de asalto a «uno de los supuestos implícitos de la tradición intelectual occidental, la noción de que la naturaleza de los individuos determina finalmente la naturaleza de la sociedad» (1962). Homans dijo del funcionalismo durkheimiano y de su énfasis en las funciones de los hechos sociales para la sociedad en su conjunto: «Recelé de él desde el principio sin saber por qué. Ha sido una astilla clavada en mi piel que me ha costado trabajo y tiempo sacar» (1962). Y Homans logró sacarse la «astilla» del funcionalismo principalmente mediante su crítica a la teoría del intercambio neodurkheimiana de Lévi-Strauss: «La lectura de Lévi-Strauss... agotó finalmente su paciencia ante el funcionalismo de tipo durkheimiano» (Ekeh, 1974).

Durkheim veía al actor constreñido por los hechos sociales, especialmente por la conciencia colectiva, pero Lévi-Strauss fue más lejos aún, porque creía en un inconsciente colectivo, enterrado en las capas más profundas del hombre y desconocido por los propios actores. Desde el punto de vista de Homans, esta idea era aún más constrictiva, perniciosa y mistificadora que las ideas de Durkheim sobre la conciencia colectiva y los hechos sociales. Como Ekeh señaló: «En la obra de Lévi-Strauss se asigna al individuo mucha menor importancia en los procesos sociales que en la sociología de Durkheim» (1974). Con estas ideas en mente, pasemos a continuación a esbozar la teoría del intercambio de Lévi-Strauss y, lo que más nos importa aquí, la reacción crítica de Homans contra ella.

De acuerdo con Ekeh, Lévi-Strauss construyó su teoría del intercambio sobre dos supuestos básicos. Primero, pensaba que el intercambio social constituye un proceso distintivamente humano del que los animales inferiores no son capaces. De aquí se sigue que no podemos comprender el intercambio humano basándonos en la conducta de los animales no racionales. Los humanos son capaces de realizar una acción culturalmente dirigida, mientras los animales inferiores pueden sólo responder de forma natural. Asimismo, Lévi-Strauss creía que los actores eran capaces de una acción creativa y dinámica, mientras los animales se conducían de manera estática. Homans reaccionó señalando que no había una distinción clara entre los animales inferiores y los humanos. Por tanto, rechazaba todas las ideas de Lévi-Strauss sobre la especificidad de la conducta humana.

Segundo, Lévi-Strauss rechazaba la idea de que el intercambio humano pudiera explicarse en términos del interés individual. No negaba la posible implicación de éste, pero afirmaba que no era suficiente para el mantenimiento de las relaciones sociales basadas en el intercambio. Lévi-Strauss afirmaba que el intercambio social se mantenía por obra de fuerzas supraindividuales; es decir, fuerzas colectivas, culturales. Lévi-Strauss consideraba que el intercambio humano era más simbólico que basado en el interés individual.

La sociedad desempeña diversos papeles en el proceso de intercambio. Allí donde hay escasez, la sociedad debe intervenir para proporcionar reglas de conducta apropiadas que impidan la conducta humana destructiva. En algunas situaciones el intercambio social puede explicarse en términos de las expectativas sociales antes que por los beneficios que reciben los implicados en el intercambio. Este se realiza con el fin de inhibir el desarrollo de sentimientos negativos fragmentadores. Por ejemplo, las personas ofrecen un banquete de bodas más pero tratarse de una costumbre que por el beneficio que suponen los regalos que se hacen. Finalmente, pueden desarrollarse costumbres en las que uno se sienta obligado a corresponder a la acción de otro no devolviéndosela, sino recompensando a una tercera parte. Por ejemplo, en lugar de corresponder a los padres por todo lo que han hecho, los hijos pueden entregar prestaciones similares a sus propios hijos. En general, Lévi-Strauss veía un sistema moral de intercambio más que el funcionamiento del interés individual.

Por supuesto, Homans rechazaba todas estas ideas. Se centró principalmente en los intercambios entre dos partes más que en formas sociedad de intercambio más complejas como el ejemplo anterior de los padres y los hijos. Y también rechazaba la importancia asignada al sistema moral, afirmando que la base del intercambio humano residía en el interés individual fundamentado, en una combinación de necesidades psicológicas y económicas.

Homans y el funcionalismo estructura

Además de estos ataques específicos contra Durkheim y Lévi-Strauss, Homans arremetió también contra la explicación funcionalista estructural de las instituciones, definidas por él como «pautas relativamente persistentes de conducta social a cuyo mantenimiento contribuyen las acciones de muchos hombres». Afirmaba que en el análisis de las instituciones se habían utilizado cuatro tipos de explicación; las dos que él rechazaba guardan relación con el funcionalismo estructural.

El primer tipo de explicación es estructural y mantiene que una «institución determinada existe debido a su relación con otras instituciones de un sistema social» (1969). Para Homans, la afirmación de que ciertas instituciones están relacionadas con otras no las explica. El segundo tipo de explicación es funcional y sostiene que «la institución existe porque la sociedad no podría sobrevivir o mantenerse en equilibrio sin ella» (Homans, 1969). Esta es una forma vulgar de explicación funcional que ignora los trabajos modernos sobre el tema, como el de Robert Merton (1949/1968). Una vez calificada la explicación funcional de inconsistente, Homans la atacó:

El problema de la explicación funcional en sociología no es una cuestión de principios, sino de práctica. De la proposición general típicamente funcionalista deducimos la conclusión lógica de que una sociedad fracasa si no posee instituciones del tipo x, sea cual sea este tipo. Pero hay sociedades en el mundo -unas pocas que no han sobrevivido. De algunas de estas sociedades disponemos de información sobre su organización social antes de que desaparecieran, y se puede descartar que no poseyeran instituciones de tipo x. Si estas sociedades fracasaron, no se debió a que careciesen de instituciones sociales, a menos que la lucha contra el sarampión y el alcohol constituyan una institución. Es decir, hay escasa e inadecuada evidencia que pruebe la veracidad de las proposiciones generales del funcionalismo, y después de todo, la veracidad es lo que importa. Las dificultades pueden superarse y se pueden construir mejores enunciados acerca de las condiciones de supervivencia y equilibrio de cualquier sociedad, de las que extraer conclusiones verdaderas. Pero a pesar de los enormes esfuerzos que se realizan, nada hay de esta perspectiva. Cualquiera que sea su estatus en lo relativo a sus principios, la explicación funcional en sociología es virtualmente un fracaso en la práctica.

Si Homans hubiera escogido el paradigma funcional de Merton como blanco, en lugar de una forma vulgar de funcionalismo que ningún funcionalista contemporáneo apoyaría, podríamos considerarlo con mayor seriedad. Como apuntó hacia blancos fáciles, Homans logró concluir con facilidad que la explicación estructural no constituye, en ningún caso, una explicación, y que la explicación funcional es insatisfactoria, puesto que lleva tanto a conclusiones verdaderas como falsas.

Homans (1969) utilizó la etiqueta de histórica para distinguir el tercer tipo de explicación de las instituciones. Esta explicación considera la institución como el producto final de un proceso histórico. Curiosamente, pensaba que la explicación histórica era, en lo fundamental, una explicación psicológica, su cuarto tipo de explicación. Consideraba ubicuo el cambio institucional y creía que su estudio era de la mayor importancia para la sociología. Cuando hacemos correctamente un análisis histórico, llegamos a la conclusión de que la explicación de este cambio reside en el nivel psicológico:

Todas las instituciones humanas son productos de procesos de cambio histórico. De hecho, la mayoría de las instituciones cambian continuamente. Cuando disponemos de suficiente información sobre los hechos, algo que no suele ocurrir, incluso cuando comenzamos a explicar un cambio histórico y cuando intentamos construir las principales premisas de nuestros sistemas deductivos, hallamos que existen ciertas premisas cuyo uso no podemos evitar, y que estas premisas no son proposiciones sobre las interrelaciones de las instituciones -como en el caso de la explicación

estructural-, o proposiciones sobre las condiciones para la supervivencia de las sociedades -como en la explicación funcional-, sino... proposiciones sobre la conducta de los hombres como hombres... Es decir, son proposiciones psicológicas: historia y psicología son idénticas en lo relativo a sus premisas fundamentales.

En suma, Homans señaló que a los sociólogos correspondía la tarea de explicar el cambio institucional, pero que toda explicación del cambio debía ser, en lo fundamental, psicológica. Homans ilustró esta idea con la introducción de la maquinaria mecánica en la industria textil inglesa en el siglo xviii. Acentuó la importancia sociológica de este evento debido a que constituyó uno de los primeros pasos de la Revolución Industrial, que condujo a la aparición de muchas de nuestras instituciones contemporáneas. Partió del aumento de las exportaciones de algodón inglés en el siglo XVIII:

Esto condujo a un aumento de la demanda de la producción de hilo de algodón por parte de los empresarios industriales, una demanda que no podía cubrirse debido a la fuerza de trabajo existente, hilanderos que hilaban en tornos de mano, de modo que los salarios de los hilanderos comenzaron a aumentar amenazando así con la elevación del precio de la ropa y frenando de esta manera la expansión del mercado.

Para evitar esta subida salarial, el aumento de los costes y de los precios y la reducción del mercado, los empresarios de la industria textil, que ya conocían la aplicación de máquinas mecánicas en otras industrias, desarrollaron máquinas mecánicas hidroalimentadas o de vapor que pudieran hilar varios hilos a la vez. Motivados por el aumento de las ganancias, muchos intentaron desarrollar este tipo de máquinas y algunos lo lograron.

Homans afirmaba que este proceso podía reducirse a un sistema deductivo que explicaba la acción que emprendieron los empresarios. Este sistema deductivo, basado en principios psicológicos, era como sigue:

1. Los hombres suelen emprender acciones que piensan que probablemente producirán, en circunstancias dadas, resultados gratificadores.
2. Los empresarios eran hombres.
3. Como empresarios, lo más probable es que buscaran obtener un aumento de recompensas ventajosas para ellos (Homans, 1969).

Partiendo de su supuesto básico acerca de la naturaleza psicológica de los seres humanos, Homans afirmó que había explicado la aparición de las máquinas mecánicas en la industria textil inglesa dieciochesca. Utilizando este ejemplo Homans concluyó que el cambio histórico sólo podía explicarse mediante principios psicológicos. Homans expulsaba al funcionalismo estructural de la sociología y afirmaba que la verdadera sociología sólo podía basarse en principios psicológicos. Pero la intención de Homans no era sólo levantar polémica, sino que se esforzó por desarrollar una teoría basada en principios psicológicos.

Proposiciones básicas de Homans

Aunque algunas proposiciones de Homans incluyen al menos dos individuos interactuantes, tuvo la cautela de advertir que sus proposiciones se basaban en

principios psicológicos. De acuerdo con Homans, son psicológicas por dos razones. Primera, «suelen estar enunciadas y empíricamente verificadas por personas que se autodenominan psicólogos» (Homans, 1967: 39-40). Segunda y más importante, son psicológicas debido al nivel en el que analizan el individuo en la sociedad: «Son proposiciones acerca de la conducta de los seres humanos individuales, más que proposiciones acerca de grupos o sociedades como tales; y la conducta de los hombres, como hombres, suele ser considerada, por lo general, como el dominio de la psicología» (Homans, 1967: 40, cursivas añadidas). A resultas de esta postura, Homans admitió ser «lo que se ha dado en llamar con horrorosa expresión un reduccionista psicológico». Para Homans, el reduccionismo psicológico es «el proceso de mostrar cómo las proposiciones de una ciencia dada [en este caso, la sociología] se deducen de forma lógica de las proposiciones más generales de otra ciencia dada [en este caso, la psicología]»

Si bien Homans defendió los principios psicológicos, pensaba que no podía considerarse aislado al individuo. Admitió que las personas son sociales y que dedican una parte considerable de su tiempo a interactuar con otras personas. Intentó explicar la conducta social mediante principios psicológicos: «La postura que adopta [Homans] es que las proposiciones generales de la psicología, que son proposiciones acerca de los efectos de la conducta humana y de sus resultados, no cambian cuando los resultados proceden de otros hombres en lugar del entorno físico» (Homans, 1967: 59). Homans no negaba la postura durkheimiana de que algo nuevo emerge de la interacción. Afirmaba que las propiedades emergentes podían explicarse mediante principios psicológicos; no se requerían proposiciones sociológicas nuevas para explicar los hechos sociales. Se sirvió del concepto sociológico básico de norma para ilustrar su argumento:

El mejor ejemplo de hecho social es una norma social, y las normas de los grupos a los que pertenecen constriñen ciertamente la conducta para lograr la conformidad de muchos individuos. No se trata de la existencia del constreñimiento, sino de su explicación... La norma no constriñe automáticamente: los individuos la aprueban, cuando lo hacen, porque juzgan ventajoso aprobarla y es la psicología la que se ocupa del efecto sobre la conducta de la ventaja percibida.

En numerosas publicaciones Homans detalló un programa para, en sus propios términos, «hacer regresar a los hombres al primer plano de» la sociología, pero también se propuso desarrollar una teoría centrada en la psicología, en las personas y en las «formas elementales de la vida social». Esa teoría llegó a denominarse teoría del intercambio. De acuerdo con Homans, tal teoría «concibe la conducta social como un intercambio de actividad, tangible o intangible, y más o menos gratificante o costosa, entre, al menos, dos personas» (1961 cursivas añadidas).

Con el ejemplo que hemos analizado más arriba, el deseo de Homans era explicar el desarrollo de la maquinaria mecánica en la industria textil y explicar así la Revolución Industrial mediante el principio psicológico de que las personas suelen emprender acciones que aumentan sus recompensas. En términos más generales, su versión de la teoría del intercambio constituye un intento de explicar la conducta social elemental en términos de recompensas y costes. Se sintió en parte motivado por la obra de los que operaban en el paradigma de los hechos sociales, en particular por la

teoría estructural-funcional de su reconocido «colega y amigo» Talcott Parsons. Afirmaba que esa teoría «tenía todas las virtudes menos una: la de explicar algo» (Homans, 1961: 10). Para Homans, los funcionalistas estructurales habían hecho poco más que crear categorías y esquemas conceptuales. Homans admitía que una sociología científica requería tales categorías, pero la sociología «también precisaba una serie de proposiciones generales acerca de las relaciones entre esas categorías, porque sin esas proposiciones la explicación era imposible. ¡No existe explicación sin proposiciones!» (1974: 10). Por tanto, Homans se trazó el objetivo de desarrollar unas proposiciones en el nivel psicológico; estas constituían los pilares de la teoría del intercambio.³

Para el siguiente análisis utilizamos las dos ediciones del libro de Homans. No nos limitamos a la edición revisada porque muchos aspectos de la primera edición reflejan con mayor claridad la postura de Homans. En el prefacio de la edición revisada, señala que aunque constituye una revisión total, no había «alterado la esencia del argumento principal» (Homans, 1974). Así, creemos preferible hacer un uso simultáneo de ambas ediciones. deriva de la psicología conductista, así como de la economía elemental. De hecho, Homans (1984) se lamentó de la denominación que recibió su teoría, «teoría del intercambio», porque más bien la consideraba como una psicología conductista aplicada a situaciones específicas. Homans comienza con un análisis de la ideas del exponente principal del paradigma conductista, B.F. Skinner, en particular del estudio de Skinner sobre las palomas.

Supongamos, pues, que una ingenua y joven paloma se encuentra enjaulada en el laboratorio. Uno de los instrumentos de su repertorio innato de conducta que utiliza para explorar su entorno es el pico. Conforme va explorando su entorno picoteando, golpea un blanco rojo redondo y, cuando lo hace, el paciente psicólogo o una máquina automática le proporciona grano. La prueba es que aumenta la probabilidad de que la paloma vuelva a emitir esta conducta; es decir, no de que aumente la probabilidad de su picoteo, sino la de picar en el blanco. En el lenguaje de Skinner, la conducta de la paloma que picotea el blanco constituye un operante, y el operante ha sido reforzado; el grano constituye un reforzador; y la paloma ha emprendido la acción del condicionamiento operante. Si este lenguaje de Skinner lo tradujéramos a palabras familiares para todos, diríamos que la paloma había aprendido a picotear el blanco al ser recompensada por hacerlo.

A Skinner le interesaban las palomas, pero la especie que preocupaba a Homans era la humana. De acuerdo con Homans, las palomas de Skinner no habían emprendido una verdadera relación de intercambio con el psicólogo, mientras los intercambios humanos habían de producirse entre, al menos, dos personas. La conducta de la paloma había sido reforzada mediante el grano, pero el psicólogo no estaba siendo reforzado por los picoteos de la paloma. La paloma emprende el mismo tipo de relación con el psicólogo que con su entorno físico. Como no hay en esa relación reciprocidad, Homans la definió como conducta individual. Parece que Homans

³ *En Social Behavior: Its Elementary Forms [Conducta social: sus formas elementales] (1961, 1974), Homans admite que su teoría del intercambio se*

relegaba el estudio de este tipo de conducta al psicólogo, mientras creía que era tarea del sociólogo estudiar la conducta social «cuando la actividad de al menos cada uno de los dos animales refuerza (o castiga) la actividad del otro, y cuando de acuerdo con ello cada uno influye en el otro.

Sin embargo, es importante resaltar que, según Homans, no se requiere ninguna proposición nueva para explicar la conducta social como opuesta a la conducta individual. Las leyes de la conducta individual que desarrolló Skinner en su estudio de las palomas explican la conducta social en la medida en que tenemos en cuenta las complejidades del refuerzo mutuo. Sólo de mala gana admitió Homans que debía haber ido más allá de los principios derivados de Skinner.

En su obra teórica, Homans se limitó a la interacción social cotidiana. Sin embargo, es evidente que creía que una sociología construida sobre sus principios explicaría, en última instancia, toda conducta social. He aquí el ejemplo que utiliza Homans para ilustrar el tipo de relación de intercambio que le interesaba:

Supongamos que dos hombres están haciendo papeleo en una oficina. Conforme a las reglas de la oficina, cada uno debe hacer su trabajo por sí mismo o, si necesita ayuda, consultar a su supervisor. Uno de los hombres, a quien debemos llamar Persona, no sabe hacer bien su trabajo y lo haría mejor y más rápido si le ayudaran de vez en cuando. A pesar de lo que establecen las reglas, se muestra reticente a consultar al supervisor, ya que sería confesar su incompetencia y esto perjudicaría su oportunidad de ascender. Entonces acude a otro hombre, a quien llamaremos de momento Otro, y le pide ayuda. Ese Otro tiene más experiencia en el trabajo que Persona; puede realizar su trabajo bien y rápidamente y le sobra tiempo, y tiene razones para, suponer que el supervisor no dejará su trabajo para comprobar si cumple las normas. Ese Otro ayuda a Persona y, a cambio, Persona da las gracias a Otro y expresa su aprobación. Las dos personas han intercambiado ayuda y aprobación.

Aunque Homans analizó finalmente conductas sociales más complejas, el objetivo inicial de su teoría del intercambio era operar en este nivel. Homans desarrolló varias proposiciones centrándose en este tipo de situaciones y basándose en los descubrimientos de Skinner. Estas proposiciones constituyen la base de su teoría del intercambio de la conducta social.

Proposición del éxito

Cuanto más sea recompensada la acción de una persona, tanto más probable es que ésta lleve a cabo esa acción.

Respecto del ejemplo de la relación Persona-Otro en la oficina, esta proposición significa que existe mayor probabilidad de que una persona pida consejo a otra si ha sido recompensada en el pasado con un consejo útil. Además, cuanto más frecuentemente ha recibido una persona consejos útiles en el pasado, más probable y frecuente será que pida más consejos. De modo similar, la otra persona estará más deseosa de dar consejos y los dará con mayor frecuencia si ha sido recompensada en el pasado con la aprobación de quien los ha recibido. En términos generales la conducta en la proposición de éxito implica tres fases: en primer lugar, la acción de una

persona; en segundo, un resultado recompensado; y finalmente, una repetición de la acción original o, por lo menos, de una semejante en algunos aspectos.

Homans especificó una serie de cosas acerca de la, proposición de éxito. Primera, aunque, por lo general, es cierto que el aumento de la frecuencia de las recompensas conduce al aumento de la frecuencia de las acciones, esto no puede suceder indefinidamente. Llega un momento en que los individuos no pueden actuar con tanta frecuencia. Segunda, cuanto más corto es el intervalo entre conducta y recompensa, más probable es que una persona repita la conducta. Inversamente, largos intervalos entre conducta y recompensa disminuyen la probabilidad de repetición de la conducta.

Finalmente, según Homans esas recompensas intermitentes suelen provocar una conducta repetida con mayor frecuencia que las recompensas regulares. Las recompensas regulares conducen al hastío y la saciedad, mientras las recompensas intermitentes (como en caso del juego) suelen provocar conductas repetidas.

Proposición del estímulo

Si el concurso de un determinado estímulo o de una serie de estímulos ha sido ocasión en el pasado de que la acción de una persona se haya visto recompensada, entonces cuanto más semejantes sean los actuales estímulos a los pasados, tanto más probable es que tal persona realice ahora esa acción u otra semejante.

Volvamos al ejemplo de Homans sobre la oficina: si, en el pasado, la Persona y el Otro consideraron gratificante dar y recibir consejo, entonces probablemente emprenderán acciones similares en situaciones semejantes futuras. Homans ofreció otro ejemplo aún más realista: «Un pescador que arroja su caña de pescar a una oscura poza y pesca un pez estará más dispuesto a volver a pescar en pozas oscuras» (1974: 23).

Homans se interesó por el proceso de la generalización, es decir, la tendencia a ampliar la conducta a circunstancias similares. En el ejemplo del pescador, un aspecto de generalización sería pasar de pescar en pozas oscuras a pescar en cualquier poza. De modo similar, el éxito de pescar un pez suele provocar el hecho de cambiar de un tipo de pesca a otro (por ejemplo, de pescar en agua dulce a hacerlo en agua salada) o incluso el hecho de cambiar de pescar a cazar. Sin embargo, el proceso de discriminación también es importante. Es decir, el actor puede pescar sólo en unas circunstancias específicas que se demostraron eficaces en el pasado.

Por un lado, si las condiciones en las que se produjo el éxito eran demasiado complejas, entonces lo más probable es que condiciones similares no estimulen esa conducta. Por otro, si el intervalo entre el estímulo crucial y la conducta requerida es largo, entonces lo más probable es que no estimule esa conducta. Un actor puede hacerse hipersensible a los estímulos, especialmente si les confiere gran valor. De hecho, el actor podría responder a estímulos irrelevantes hasta que se corrigiera la situación mediante fracasos repetidos. La vigilancia y la prevención de los individuos frente a los estímulos influye en todo lo anterior.

Proposición del valor

Cuanto más valioso sea el resultado de una acción para una persona, tanto más probable es que ésta realice esa acción.

En el ejemplo de la oficina, si los trabajadores consideran valiosas las recompensas que han recibido, entonces aumenta la probabilidad de que los actores repitan sus conductas. En esta cuestión, Homans introdujo los conceptos de recompensas y castigos. Las recompensas son acciones con valores positivos; un aumento de las recompensas probablemente provoque la conducta deseada. Los castigos son acciones con valores negativos; un aumento de los castigos implica que es menos probable que el actor manifieste conductas no deseadas. Homans creía que los castigos constituían un medio ineficaz para conseguir que las personas cambien su conducta, porque las personas pueden reaccionar de maneras indeseadas al castigo. Es preferible no recompensar la conducta indeseada; de este modo esa conducta finalmente se extingue. Las recompensas son claramente preferibles, pero deben suministrarse inmediatamente. Homans especificó que no se trata simplemente de una teoría hedonista; las recompensas pueden ser materiales (por ejemplo, dinero) o altruistas (por ejemplo, la ayuda a otros).

Proposición de la privación-sociedad

Cuanto más haya recibido una persona una recompensa determinada en un pasado inmediato, tanto menos valiosa le resultará toda unidad posterior de esa misma recompensa.

En la oficina, la Persona y el Otro se recompensan mutuamente dando y recibiendo consejo con tanta frecuencia, que llega un punto en el que las recompensas dejan de ser valiosas para ambos. El tiempo es un elemento crucial aquí; las personas suelen llegar a saciarse si reciben determinadas recompensas durante largos periodos de tiempo.

En el análisis de esta proposición, Homans definió otros dos conceptos cruciales: los costes y los beneficios.

El coste de toda conducta se define como las recompensas que se pierden cuando se realizan líneas alternativas de acción. El beneficio en el intercambio social se define como la proporción en la que las recompensas superan a los costes en los que se incurre. Esta última idea condujo a Homans a reformular la proposición de privación-sociedad del modo siguiente: «cuanto mayor es el beneficio que una persona recibe como resultado de su acción, más probable es que realice la acción».

Proposiciones de agresión-aprobación

Proposición A: Si una persona no recibe por su actividad la recompensa que esperaba o recibe un castigo que no esperaba, sentirá indignación, y al sentirse indignada, los efectos de una conducta agresiva le valdrán de recompensa.

En el caso de la oficina, si la Persona no recibe el consejo esperado por ella y el Otro no recibe la aprobación prevista, entonces probablemente ambas personas se indignarán. Es sorprendente encontrar los conceptos de frustración e indignación en la obra de Homans porque parecen hacer referencia a estados mentales. De hecho,

Homans lo admitió: «Cuando una persona no recibe lo que espera, se dice que se frustra. Un conductista puro no haría referencia en ningún caso a las expectativas, porque la palabra parece referirse... a un estado mental» (1974: 31). Homans señaló después que la frustración de estas expectativas no necesitaba referirse únicamente a un estado interno. Puede también hacer referencia a «eventos enteramente externos» observables no sólo por la Persona sino también por otros extraños.

- La proposición A acerca de la agresión-aprobación hace únicamente referencia a las emociones negativas, mientras la proposición B trata de las emociones positivas:
- Proposición B: Cuando la acción de una persona recibe la recompensa que espera, especialmente una recompensa mayor que la esperada, o no recibe el castigo previsto, se sentirá complacida; lo más probable es que realice la conducta aprobada, y los resultados de esa conducta se convierten en más valiosos para ella.

Por ejemplo, en la oficina, cuando Persona recibe el consejo que esperaba y el Otro recibe la aprobación que esperaba, ambos se sienten complacidos y aumenta la probabilidad de que den y reciban consejo. El consejo y la aprobación se convierten en algo más valioso para ambos.

Proposición de la racionalidad

Al optar entre acciones alternativas, una persona suele elegir aquella para la que, tal y como percibió en algún momento, sea mayor el producto del valor, V , del resultado, multiplicado por la probabilidad, p , de obtenerlo.

Aunque en la edición revisada Homans seguía denominando esta proposición «ley de justicia distributiva», desarrolló aún más el concepto. La justicia distributiva hace referencia a todas las recompensas y los costes que son distribuidos con justicia entre los individuos implicados. De hecho, Homans originalmente enunció la proposición así: «Cuanto más desventajas le supone a un hombre el fracaso de la norma de la justicia distributiva, más probable es que manifieste la conducta emocional que denominamos indignación».

Mientras las anteriores proposiciones se basan sólidamente en el conductismo, la proposición de racionalidad muestra con claridad la influencia de la teoría económica de la elección racional sobre el enfoque de Homans. En términos económicos, los actores que actúan conforme a la proposición de la racionalidad están maximizando su utilidad.

Por lo general, las personas examinan y calculan las diversas acciones alternativas abiertas a ellas. Comparan la cantidad de recompensas relacionadas con cada línea de acción. También calculan la probabilidad de recibir realmente esas recompensas. Las recompensas con un valor alto se devaluarán si los actores creen poco probable su obtención. Por el contrario, las recompensas con valores bajos experimentarán un aumento de valor si son consideradas fáciles de obtener. Así, se produce una interacción entre el valor de la recompensa y la probabilidad de obtenerla. Las recompensas más deseadas son las que tienen un valor alto y son fáciles de

conseguir. Las recompensas menos deseadas son las que no tienen apenas valor y son consideradas difíciles de obtener.

Homans relaciona la proposición de la racionalidad con las proposiciones del éxito, del estímulo y del valor. La proposición de la racionalidad nos indica si las personas realizarán o no una acción en función de sus percepciones de la probabilidad de éxito. Pero, ¿qué es lo que determina esta percepción? Homans afirma que las percepciones de la baja o alta probabilidad de éxito se basan en los éxitos pasados y en el grado de semejanza entre la situación presente y las situaciones pasadas en las que se obtuvieron ventajas. Sin embargo, la proposición de la racionalidad no nos sugiere por qué un actor confiere más valor a una recompensa que a otra; para ello hemos de recurrir a la proposición del valor. De este modo, Homans vincula su principio de la racionalidad con sus proposiciones más conductistas.

A fin de cuentas, la teoría de Homans considera al actor como un buscador racional de ganancias. Pero su teoría es débil en lo que se refiere a estados mentales y grandes estructuras. Por ejemplo, sobre la cuestión de la conciencia, Homans reconocía la necesidad de una «psicología más desarrollada» (1974: 45).

A pesar de esta debilidad, Homans fue un conductista que trabajó indiscutiblemente en el nivel de la conducta individual. Afirmó que las grandes estructuras podrían comprenderse si se entendiera adecuadamente la conducta social elemental. Mantenía que los procesos de intercambio eran «idénticos» en los niveles sociedad e individual, aunque daba por sentado que en el nivel sociedad «el modo en que se combinan los procesos fundamentales es más complejo» (Homans, 1974: 358).

La teoría del intercambio de Homans recibió duras críticas por parte de la sociología (véase, por ejemplo, Abrahamsson, 1970; Ekeh, 1974; Mitchell, 1978; Molm, 1981). Examinaremos las dos debilidades cruciales de la teoría de Homans, así como las críticas desarrolladas por otros sociólogos. Los problemas centrales de Homans son el hecho de no analizar los procesos mentales y su reticencia a ocuparse de los niveles cultural y social.

Críticas a la teoría de la conciencia de Homans

Una crítica importante a la teoría de Homans es que no logró realizar un análisis adecuado de la conciencia. Bengt Abrahamsson, por ejemplo, señaló que Homans tendió a centrarse en las conductas abiertas y a ignorar las experiencias interiores de los actores: «Conocer la experiencia de los individuos y sus percepciones de las recompensas de ciertos actos suele ser muy importante para comprender y predecir su conducta» (1970: 1983). Jack N. Mitchell también criticó el reduccionismo de Homans y su omisión de un análisis de la dinámica de la conciencia: «Toda teoría cuya intención es explicar o "captar" la naturaleza de la conducta social del hombre no puede suponer explícita o tácitamente que la interacción es simplemente el resultado de la racionalidad de las necesidades -biológicas o psicológicas- o de los procesos económicos. Lo que brilla por su ausencia... es una concepción de la... incertidumbre, los problemas y la negociación» (1978: 1981). Para superar las limitaciones de la teoría del intercambio en el análisis de la conciencia, Mitchell abogó por la incorporación a la teoría del intercambio de ideas derivadas de la obra de los que trabajan en el paradigma de la definición social como Goffman y Garfinkel.

Críticas a la teoría de la sociedad y la cultura de Homans

Ekeh (1974), por ejemplo, criticó a Homans por centrarse únicamente en el intercambio diádico o entre dos personas y por restar importancia a las pautas sociales de intercambio. Ekeh también criticó a Homans por ignorar las normas y los valores que configuran simbólicamente las relaciones de intercambio. Sin embargo, la crítica de Talcott Parsons, desde el punto de vista del sociólogo que trabaja en el paradigma de los hechos sociales, es la que mejor ilustra los problemas de la obra de Homans en el nivel societal.

Parsons frente a Homans. Parsons identificó con precisión dos diferencias básicas entre Homans y él. Primera, mantenía que Homans tendía a «empañar» la diferencia entre la conducta de las personas y la de los animales inferiores. Sin embargo, Parsons identificaba una clara línea divisoria. Para Parsons, los principios que se utilizan para explicar la conducta humana eran cualitativamente diferentes de los empleados para explicar la conducta animal. Parsons objetó que Homans se basase en el estudio de las palomas de Skinner para derivar los principios del intercambio humano.

La segunda objeción de Parsons es más importante aún: «Las formulaciones más generales aplicables a los hombres como hombres (que para mí son principios de la acción, más que principios psicológicos) no bastan para explicar... los complejos subsistemas de la acción» (1964: 216). En otras palabras, los principios psicológicos no explican y no pueden explicar los hechos sociales. Homans fue incapaz de mostrar cómo se aplicaban los principios psicológicos en el nivel societal. Como Parsons señaló: «Homans tiene ahora la obligación de mostrar cómo explican sus principios psicológicos los principales rasgos estructurales de los grandes sistemas sociales» (1964: 216). Parsons concluyó que si lo hubiera intentado, habría fracasado inevitablemente, porque los hechos sociales constituyen variables capaces de explicar y ser explicadas sin referencia a los principios psicológicos de Homans:

La alternativa a este planteamiento el de Homans es considerar las unidades actuantes como parte de sistemas organizados que tienen propiedades distintas a las atribuidas a... la... interacción entre los «hombres como hombres». Tienen lenguajes, valores culturales, sistemas legales, diversos tipos de normas institucionales y medios generalizados. La conducta concreta no es simplemente una función de las propiedades elementales, sino de los diversos tipos de sistemas, de sus diversas estructuras y de los procesos que tienen lugar en ellas. Desde este punto de vista, es bastante más legítimo preocuparse primero por la organización de los sistemas complejos... antes de derivar sus propiedades de principios elementales.

En su respuesta a Parsons, Homans señaló que la cuestión clave consistía en las explicaciones de las estructuras y las instituciones de las sociedades complejas: «He aquí el meollo de la cuestión. Parsons cree que las proposiciones psicológicas no bastan para explicarlas, pero yo pienso que sí» (1971: 375). Homans reconocía que de la interacción emergían hechos sociales, pero pensaba que podían explicarse mediante principios psicológicos. Por el contrario, Parsons pensaba que sólo los hechos sociales podían explicar otros hechos sociales.

Homans contestó a la crítica de Parsons y otros dirigiendo su ataque hacia los que trabajaban en el paradigma de los hechos sociales:

Dejémosles, por tanto, especificar qué propiedades de la conducta social consideran emergentes y demostrar, mediante la construcción de sistemas deductivos apropiados, cómo se proponen explicarlas sin hacer uso de proposiciones psicológicas.

Yo garantizo que mostraré que sus explicaciones no explican, o que utilizan proposiciones psicológicas, sea cual sea la forma que adopten.

Ambos pensadores intercambiaron críticas y réplicas proclamando que la teoría de su oponente tenía escasa capacidad de explicación. En respuesta a la crítica de Parsons de que tenía la obligación de mostrar cómo sus principios podían explicar los rasgos estructurales de las grandes sociedades, Homans señaló: «No tengo más obligaciones que Parsons, quien no ha mostrado el modo en que sus principios explican la existencia de estos rasgos estructurales principales. En efecto, no queda del todo claro cuáles son sus principios (1971-1976)». Nos dejaron, pues, una polémica sin resolver: Parsons seguía afirmando que Homans no había explicado la estructura y Homans insistiendo en que Parsons tampoco lo había hecho. Sin embargo, su debate clarifica las diferencias principales entre el paradigma de los hechos sociales y el de la conducta social en general, y entre el funcionalismo estructural y la teoría del intercambio, en particular.

Teoría integrada del intercambio de Blau

Mientras Homans y Parsons sólo declararon las diferencias que los separaban, Peter Blau (1964) fue más lejos en su esfuerzo por desarrollar una teoría del intercambio que combinara el conductismo social y el paradigma de los hechos sociales. (Examinaremos otro aspecto harto diferente de la teorización de Blau en la unidad anterior) La meta de Blau era «contribuir a una comprensión de la estructura social sobre la base de un análisis de los procesos sociales que rigen las relaciones entre los individuos y los grupos. La cuestión básica... es cómo se ' llega a organizar la vida social en estructuras cada vez más complejas de asociaciones entre personas» (1964):

La intención de Blau, tal y como la manifiesta aquí, era ir más allá de la preocupación de Homans por las formas elementales de la vida social y analizar estructuras complejas. Homans se contentó con trabajar en el nivel conductista, pero Blau consideró el trabajo de Homans sólo como un medio para alcanzar un fin más lejano: «el principal propósito sociológico de estudiar los procesos de interacción directa es poner los fundamentos para una comprensión de las estructuras sociales que aparecen y de las fuerzas sociales emergentes que caracterizan su desarrollo» (1964: 13).

Blau se centró en el proceso del intercambio, que, desde su punto de vista, gobernaba la mayor parte de la conducta humana y constituía la base de las relaciones tanto entre los individuos como entre los grupos. En efecto, Blau percibía una secuencia de cuatro fases que parten del intercambio interpersonal para producir la estructura social y el cambio social:

- Fase 1: Las transacciones personales de intercambio entre personas dan lugar.
- Fase 2: La diferenciación de estatus y poder, que conduce a.
- Fase 3: La legitimación y la organización, que siembra las semillas de.
- Fase 4: La oposición y el cambio.

En el nivel individual, Blau y Homans se interesaron por procesos similares. Sin embargo, el concepto de intercambio social de Blau se limita a acciones contingentes, acciones que dependen de reacciones gratificantes por parte de otros, acciones que cesan cuando las reacciones esperadas no se producen. Las personas sienten atracción entre ellas por una variedad de razones que les inducen a establecer asociaciones sociales. Una vez forjados los vínculos iniciales, las recompensas que se dan unas a otras sirven para mantener y reforzar esos vínculos. Lo contrario también es posible: las recompensas insuficientes conducen al debilitamiento y a la fragmentación de la asociación. Las recompensas que se intercambian pueden ser intrínsecas (por ejemplo, amor, afecto, respeto) o extrínsecas (por ejemplo, dinero, trabajo físico). Las partes no siempre pueden proporcionarse recompensas idénticas; cuando hay desigualdad en el intercambio, emerge una diferencia de poder dentro de la asociación.⁴

Cuando una parte necesita algo de otra, pero no tiene nada comparable que ofrecer a cambio, dispone de cuatro alternativas. En primer lugar, la primera parte puede obligar a la segunda a que la ayude. Segunda, puede identificar otra fuente para obtener lo que necesita. Tercera, puede intentar seguir existiendo sin eso que necesita de la otra parte. Finalmente, y esta es la alternativa más importante, puede someterse a la otra parte dándole así un «crédito generalizado» en su relación con ella; la otra parte, entonces, puede remitirse a este crédito cuando necesite algo de la primera parte. (Esta última alternativa es, por supuesto, la característica esencial del poder.)

En lo tocante a esta cuestión la postura de Blau es similar a la de Homans, pero Blau extendió su teoría al nivel de los hechos sociales. Señaló, por ejemplo, que no podemos analizar procesos de interacción social si no lo hacemos partiendo de la estructura social que los rodea. La estructura social emerge de la interacción social, pero una vez que esto sucede, la estructura social adquiere una vida propia e influye en el proceso de la interacción.

La interacción social existe en primer lugar dentro de los grupos sociales. Las personas se sienten atraídas hacia un grupo cuando perciben que su relación con ese grupo ofrece más recompensas que con cualquier otro. Como se sienten atraídas hacia el grupo, desean que el grupo las acepte. Para lograrlo, deben ofrecer recompensas a los miembros del grupo. Esto implica impresionar a los miembros del grupo mostrándoles que su asociación con gente nueva será gratificante. La relación con los

⁴ *Es interesante mencionar que Blau (1987b) ya no acepta la idea de construir una macroteoría sobre una base micro.*

miembros del grupo se consolidará cuando los recién incorporados hayan logrado impresionar al grupo y sus miembros reciban las recompensas esperadas.

Por lo general, los esfuerzos de los recién incorporados para impresionar a los miembros del grupo refuerzan la cohesión del grupo, pero puede surgir la competencia y, en última instancia, la diferenciación social cuando demasiadas personas se proponen impresionar mostrando su capacidad de recompensar.

La paradoja aquí es que aunque los miembros del grupo con capacidad de impresionar pueden ser asociados atractivos, sus características que impresionan también pueden provocar temor a la dependencia en otros miembros del grupo y causar que sólo reconozcan su atractivo de forma reticente. En las primeras fases de la formación del grupo, la competencia por el reconocimiento social entre los miembros del grupo constituye realmente algo similar a una prueba cinematográfica para los líderes potenciales del grupo. Los que son más capaces de recompensar son los que tienen más probabilidades de alcanzar posiciones de liderazgo. Los miembros del grupo con menor capacidad de recompensar desean seguir recibiendo las recompensas que ofrecen los líderes potenciales, y esto, por lo común, compensa sus miedos de dependencia. Por último, los individuos con mayor capacidad de recompensar emergen como líderes, y el grupo queda diferenciado.

La diferenciación inevitable del grupo en líderes y seguidores crea una renovada necesidad de integración. Una vez que han reconocido el estatus del líder, los seguidores sienten más necesidad de integración. Al principio, los seguidores hicieron gala de su capacidad de impresionar. Ahora, para lograr la integración con sus compañeros, manifiestan su debilidad. Esto es, en efecto, una declaración pública de que ya no necesitan ser líderes. Esta autodesaprobación conduce a la solidaridad y a la aceptación social por parte de los otros. En este momento el líder (o líderes) también emprende cierta auto desaprobación con el fin de aumentar la integración general del grupo. Con su reconocimiento de la superioridad de sus subordinados en algunos aspectos, el líder reduce los inconvenientes de la subordinación y demuestra que no desea controlar todos los aspectos de la vida grupal. Este tipo de fuerzas sirve para volver a integrar el grupo a pesar de su nuevo y diferenciado estatus. -

Todas estas ideas recuerdan el análisis de la teoría del intercambio de Homans. Sin embargo, Blau se trasladó al nivel **societal** y distinguió entre dos tipos de organización social. Los teóricos del intercambio y los sociólogos conductistas reconocían también la emergencia, pero en lo tocante a esta cuestión, existe, como veremos, una diferencia básica entre Blau y los conductistas sociales «más puros». El primer tipo donde Blau reconocía las propiedades emergentes de los grupos sociales emerge de los procesos de intercambio y la competencia que acabamos de analizar. El segundo tipo de organización social no emerge, sino que se establece de modo manifiesto para alcanzar objetivos específicos, como por ejemplo, la fabricación de bienes para venderlos con el fin de obtener una ganancia, la participación en torneos de bolos, la iniciación de una negociación colectiva y la obtención de victorias políticas. Al emprender el análisis de estos dos tipos de organización, Blau fue claramente más allá del de «las formas elementales de la conducta social», la preocupación central de los conductistas sociales. -

Además de analizar estas organizaciones, Blau se ocupó de los subgrupos que existían en ellas. Por ejemplo, afirmaba que en ambos tipos de organización podían hallarse grupos de liderazgo y de oposición. En el primer tipo, estos dos grupos emergían de los procesos de interacción. En el segundo, los grupos de liderazgo y de oposición se formaban dentro de la estructura de la organización. En ambos casos, la diferenciación entre los grupos era inevitable, algo que sienta las bases para la aparición de oposición y conflicto dentro de la organización entre líderes y seguidores.

Blau sabía que el hecho de ir más allá de las formas elementales de la conducta de Homans para analizar las estructuras sociales complejas le obligaba a adaptar la teoría del intercambio al nivel sociedades.. Blau identificó la diferencia esencial entre los pequeños grupos y las grandes colectividades, mientras Homans minimizó esta diferencia en su esfuerzo por explicar toda conducta social en términos de principios psicológicos básicos.

Las estructuras sociales complejas que caracterizan a las grandes colectividades difieren fundamentalmente de las estructuras más simples de los grupos pequeños. En el transcurso de la interacción social entre los miembros de un grupo pequeño se desarrolla una estructura de relaciones sociales. Dado que entre la mayoría de los miembros de una gran comunidad o de una sociedad entera no existe interacción social directa, tiene que haber algún otro mecanismo diferente que sirva de mediador en la estructura de las relaciones sociales entre ellos.

Es preciso que analicemos estas palabras. Por un lado, Blau descartaba claramente el conductismo social como un paradigma adecuado para analizar estructuras sociales complejas. Por otro, descartaba el paradigma de la definición social porque él creía que la interacción social y las definiciones sociales que la acompañan no se producen directamente en las grandes organizaciones. Así, partiendo del paradigma de la conducta social, Blau se alineó con el paradigma de los hechos sociales cuando analizó las estructuras sociales más complejas.

Para Blau, los mecanismos que median entre las estructuras sociales complejas eran las normas y los valores (el consenso valorativo) que existen en el seno de la sociedad.

Los valores y las normas sobre los que existe consenso sirven como medios de la vida social y como vínculos mediadores de las transacciones sociales. Hacen que sea posible el intercambio social indirecto y rigen los procesos de integración social y de diferenciación social en las estructuras complejas así como el desarrollo de la organización y reorganización social dentro de ellas.

Otros mecanismos median entre las estructuras sociales, pero Blau se centró en él consenso valorativo. Analizó en primer lugar las normas sociales y señaló que sustituían el intercambio indirecto por el directo. Un miembro acepta la norma del grupo y recibe aprobación por su conformidad, y una aprobación implícita por el hecho de que la conformidad contribuye al mantenimiento y la estabilidad del grupo. En otras palabras, el grupo o colectividad emprende una relación de intercambio con el individuo. Esta idea se opone a la noción más simple de Homans sobre el intercambio personal. Blau ofreció algunos ejemplos de intercambio entre colectividad e individuo que sustituía al intercambio entre individuo e individuo en las organizaciones formales, los

miembros que ocupan una posición superior no ayudan a los miembros que ocupan una posición inferior en su trabajo a cambio de las recompensas que reciben de ellos, sino que más bien la provisión de tal ayuda es la obligación oficial de los miembros de posición superior, y a cambio de satisfacer estas obligaciones reciben recompensas económicas de la compañía.

La filantropía organizada proporciona otro ejemplo de intercambio social indirecto. En oposición de los regalos de la antigua dama que llevaba sus cestas a los pobres y recibía su gratitud y su aprecio, en las organizaciones contemporáneas de caridad no hay contacto directo ni intercambio entre los donantes individuales y los receptores. Los hombres de negocios adinerados y los miembros de la clase alta hacen contribuciones filantrópicas para adecuarse a las expectativas normativas que predominan en su clase social y para ganar la aprobación social de sus iguales, no para ganar la gratitud de los individuos que se benefician de su caridad.

En su formulación, el concepto de norma traslada a Blau hasta el nivel del intercambio entre individuo y colectividad, pero el concepto de valor le lleva al nivel societal y al análisis de la relación entre colectividades. Blau señaló:

- Los valores comunes de diversos tipos se pueden concebir como medios de transacciones sociales que amplían el alcance de la interacción social y la estructura de las relaciones sociales a través del espacio y del tiempo social. El consenso sobre los valores sociales sirve de base para extender la gama de transacciones sociales más allá de los límites de los contactos sociales directos y para perpetuar las estructuras sociales más allá del ciclo vital de los seres humanos.
- Los estándares valorativos se pueden considerar como medios de la vida social en dos sentidos del término: el contexto valorativo es el medio que moldea la forma de las relaciones sociales, y los valores comunes son los vínculos mediadores de las asociaciones sociales y de las transacciones sociales a gran escala.

En opinión de Blau existen cuatro tipos básicos de valores, cada uno de los cuales cumple diferentes funciones. En primer lugar están los valores particularistas, que constituyen los medios para la integración y la solidaridad. Estos valores sirven para unir a los miembros de un grupo en torno a cuestiones tales como el patriotismo, la buena labor de la escuela o de la empresa. Se consideran muy similares, en el nivel colectivo, a los sentimientos de atracción personal que unen a los individuos en la interacción cara a cara. Sin embargo, extienden los lazos integradores más allá de la mera atracción personal. Los valores particularistas también marcan la diferencia entre los que pertenecen al grupo y los que no pertenecen, aumentando así su función unificadora.

El segundo tipo son los valores universalistas. Estos son criterios por los que se estima el valor relativo de las diversas cosas que pueden intercambiarse.

La existencia de estos criterios permite la posibilidad de intercambio indirecto.

Un individuo hace una contribución a un segmento de una comunidad, y son los valores universalistas los que permiten a la comunidad estimar el valor de la contribución y recompensar al individuo de una manera apropiada (por ejemplo, atribuyéndole un estatus social más alto).

Los valores que legitiman la autoridad constituyen el tercer tipo. El sistema de valores que confiere a ciertas personas (por ejemplo, jefes, presidentes) más poder que a los demás aumenta el alcance del control social organizado. Este tipo guarda relación con el cuarto tipo de valores, los valores de oposición. Los valores de oposición (o revolucionarios) permiten una mayor difusión del sentimiento de necesidad de cambio que la que es posible mediante el contacto personal entre los que se oponen al orden establecido. Estos valores (por ejemplo, el socialismo y el anarquismo en una sociedad capitalista) legitiman la oposición a aquellos cuyo poder queda legitimado por los valores de autoridad.

Los cuatro tipos de valores de Blau nos llevan mucho más allá de la versión de Homans de la teoría del intercambio. El individuo y la conducta individual, la preocupación más importante de Homans, desaparecen prácticamente en la concepción de Blau. Una amplia y diversa serie de hechos sociales ocupan el lugar del individuo. Por ejemplo, Blau analizó los grupos, las organizaciones, las colectividades, las sociedades, las normas y los valores. El análisis de Blau se ocupa de lo que mantiene unidas a las grandes unidades sociales y lo que las distingue, preocupaciones tradicionales del paradigma de los hechos sociales.

Aunque Blau señaló que su objetivo era simplemente desarrollar la teoría del intercambio en un nivel societal, al hacerlo la deformó tanto que casi no se la podía reconocer como tal teoría. Se vio incluso en la obligación de admitir que los procesos en el nivel societal eran fundamentalmente diferentes de los que se producen en el nivel individual. En su esfuerzo por ampliar la teoría del intercambio Blau la transformó en otra teoría que encajaba en el paradigma de los hechos sociales. Parece que Blau reconocía que la teoría del intercambio debía centrarse fundamentalmente en las relaciones directas. A resultas de lo cual, su teoría requería complementarse con otras orientaciones teóricas que se centran principalmente en las macroestructuras. Blau (1987b) llegó a admitirlo, y su última obra (véase el Capítulo 9) se sitúa en el nivel macro, se centra en los fenómenos estructurales.

CRITICAS A LAS TEORIAS CONDUCTISTAS Y REPLICAS

Debido a sus raíces fuera de la sociología, la sociología conductista y la teoría del intercambio han recibido numerosas críticas.

Un buen ejemplo de rechazo general de estas teorías lo constituyen las siguientes palabras:

- Muchos científicos demuestran tener un enorme talento e incluso se regocijan cuando descubren que algunas conductas humanas pueden explicarse de una manera no humana recurriendo bien a un modelo animal, bien a un modelo completamente mecánico.

- Cuando se escriba la historia de la ciencia social actual, será en lo fundamental una historia que la tratará como si fuera alguna otra cosa y en la que quedará manifiesto el intento de apartarla de las propiedades humanas de los seres humanos, o será la historia de la extraña fe de los científicos en que es posible medir con precisión el estímulo y la respuesta para el refuerzo de la conducta humana.

El ensayo de Linda Molm (1981) constituye un resumen útil de las críticas específicas que se han hecho a las teorías conductistas, así como de las réplicas a estas críticas. La postura básica de Molm es que el conductismo social, constituye una forma legítima de sociología, la cual no es tan diferente de otros enfoques sociológicos como muchos creen. Molm acusó tanto a los conductistas como a sus oponentes de distorsionar la visión de esta perspectiva. «En el intento de establecer la perspectiva conductista como un enfoque distintivo, los sociólogos conductistas tendieron a acentuar sus diferencias frente a otros sociólogos y estas diferencias fueron, en algunos casos, distorsionadas en el transcurso del debate y convertidas en abismos enormes» (1981: 153). Concluía en su ensayo que las diferencias que la distinguían de otras teorías sociológicas «se basaban más en una comprensión errónea que en un hecho» (1981: 154). Es en el contexto de esta idea de comprensión errónea que rodea al conductismo sociológico en el que Molm analizó tres críticas básicas.

- La primera crítica es que el conductismo social es reduccionista porque se centra en la conducta individual. Desde su punto de vista, esto no es cierto en el caso de los macroconductistas (como Blau), pero es aún menos cierto en el caso de los sociólogos microconductistas. Aunque admitía que los psicólogos conductistas eran reduccionistas, afirmaba que los sociólogos conductistas no lo eran.

Los psicólogos conductistas «estudian el modo en que la conducta de un único sujeto es influida por contingencias individuales o independientes: relaciones en las que los reforzadores del individuo son contingentes únicamente sobre su propia conducta» (Molm, 1981: 154). A diferencia de éstos los sociólogos conductistas «estudian el modo en que las conductas de dos o más sujetos son conjuntamente influidas por contingencias sociales mutuas: relaciones en las que los reforzadores de cada persona son, al menos, parcialmente contingentes en función de las conductas de una o más personas» (Molm, 1981: 154).

Mientras Homans y otros puristas se centran en el modo en que la conducta individual se ve influida por la conducta de otra persona, muchos sociólogos conductistas «se preguntan el modo en que la relación entre las conductas de las personas se ve influida por la relación entre sus conductas y recompensas» (Molm, 1981:155). Los conductistas sociales no son reduccionistas porque analizan las «relaciones estructurales entre las personas, y por tanto están claramente dentro del dominio de la sociología. No constituyen características de los individuos o una suma de características individuales; son, en verdad, variables relacionales» (Molm, 1981: 155).

De hecho, Molm llegó incluso a afirmar que el conductismo social es, en realidad, menos reduccionista que otras teorías sociológicas:

El estudio de los sociólogos conductistas del comportamiento diádico o grupal se opone radicalmente a una buena parte de la psicología social y de la sociología estructural contemporáneas, en las que el individuo constituye la unidad de análisis y se estudian variables agregadas y no relacionales. Al mismo tiempo, debería ser evidente que los sociólogos conductistas que estudian las contingencias sociales están estudiando variables estructurales, aunque se trate de microestructuras. (Molm, 1981: 156)

Molm está en lo cierto cuando afirma que una buena parte del resto de la sociología es reduccionista al afrontar la investigación empírica (Akers, 1981; McPhail, 1981), pero esto no constituye una defensa sólida contra el reduccionismo del conductismo. Robert Perinbanayagam señaló lo mismo cuando afirmó que la postura de Molm «difícilmente refuta la crítica: la acusación de reduccionismo se aplica cuando las variables explicativas clave no explican la emergencia de las propiedades de las interacciones, intercambios, grupos e incluso las situaciones» (1981: 168). Incluso en un libro de Cook (1987a) sobre teoría del intercambio, cuyo fin declarado es moverse hacia los niveles macro, J. Turner (1987) concluye: «Los capítulos de este volumen son decididamente micro».

- La segunda crítica a la sociología conductista es que deja muchas cosas sin explicar, especialmente las normas y los valores. Por un lado, Molm afirmó que los conductistas (Stolte, 1987) no han realizado una tarea peor que la de otros sociólogos. Por otro, adujo que sí habían desarrollado una teoría de la formación de las normas y los valores, aunque en su opinión se trataba de una teoría muy cuestionable que extiende los principios conductistas individuales a las grandes unidades sociales: «Para comprender la formación de las normas, debemos examinar la historia del aprendizaje del grupo, la institución o la cultura en cuestión, del mismo modo que debemos analizar la historia del aprendizaje de un individuo para comprender la conducta individual» (Molm, 1981: 158).
- La tercera crítica al conductismo social es que opera con una concepción-mecánica y fría del actor. Molm replica que las conductas operantes «no son provocadas automáticamente por ningún estímulo previo a ellas; simplemente ocurren, son emitidas por el organismo, no provocadas por un estímulo» (1981: 160). Pero esta imagen del actor difícilmente puede ser calificada de activa y creativa, como Perinbanayagam señaló: «Esas réplicas, lejos de hacer frente a la acusación de mecanicismo, la confirman. Captan nítidamente la imagen conductista del humano como una entidad pasiva parecida a una máquina, incapaz de ejercer su voluntad y originalidad, que "emite" conductas» (1981:166). En otras palabras; la imagen de Molm del actor no nos sugiere ninguna idea relativa a la «construcción de un acto social» (Perinbanayagam, 1981: 166).

La crítica básica a las teorías conductistas es que no son suficientemente microscópicas ni adecuadamente macroscópicas. En el Capítulo 13 analizaremos los trabajos recientes que se han realizado en teoría del intercambio en el intento de superar estas críticas y desarrollar una teoría sociológica más integrada.

RESUMEN

En este capítulo nos hemos ocupado de la sociología conductista y de la teoría del intercambio, así como de sus raíces en el conductismo psicológico. Identificamos la fuente de la teoría del intercambio en la obra del psicólogo conductista B.F. Skinner. Skinner rechazaba los principios de las teorías relacionadas con el paradigma de la definición social (por ejemplo, el interaccionismo simbólico, la fenomenología y la etnometodología) y las asociadas al paradigma de los hechos sociales (por ejemplo, el funcionalismo estructural y la teoría del conflicto).

Los sociólogos conductistas adoptan un enfoque microscópico. Su preocupación se centra en la relación entre la historia de las consecuencias ambientales y la naturaleza de la conducta presente. En suma, consideran la probabilidad de que los individuos vuelvan a emitir conductas que en el pasado les proporcionaron recompensas y a no emitir conductas que se demostraron costosas. En este contexto analizamos algunos de los conceptos de importancia central para el sociólogo conductista: los reforzadores positivos y negativos, los castigos positivos y negativos, el coste de la respuesta, los reforzadores generalizados y la modificación de la conducta.

A continuación examinamos la teoría del intercambio, principal representante del conductismo en sociología. El exponente más importante de la teoría del intercambio fue George Homans, quien se vio intensa y directamente influido por la obra de B.F. Skinner. Homans criticó las explicaciones macro de la conducta social desarrolladas por pensadores como Durkheim, Parsons y LéviStrauss. En efecto, su meta era explicar la conducta social en términos de principios psicológicos, es decir, del conductismo. Creía que podían utilizarse los principios psicológicos para explicar no sólo la conducta individual, sino también las estructuras sociales y el cambio social. El núcleo de la teoría de Homans reside en las siguientes proposiciones básicas:

1. la proposición del éxito,
2. la del estímulo,
3. la del valor,
4. la de la privación-saciedad,
5. las de la agresión-aprobación, y
6. la de la racionalidad.

Dada su orientación hacia la conducta individual, la teoría de Homans ha sido criticada por parte de los que trabajan en el paradigma de los hechos sociales por ignorar las grandes estructuras, y por parte de los que operan en el paradigma de la definición social por ignorar los procesos mentales. El debate entre Parsons y Homans puede considerarse en términos de las diferencias entre los que operan en el paradigma de los hechos sociales y los que suscriben el paradigma de la conducta social. Aunque atribuimos gran importancia a este debate, creemos más importante aún el esfuerzo de Peter Blau por llevar la teoría del intercambio desde el nivel individual al nivel sociedad. Blau explicó la secuencia de las cuatro fases que parten del intercambio interpersonal y conducen a la estructura social y al cambio social. Si bien la obra de Blau constituye un importante esfuerzo, transformó de tal modo la teoría del intercambio

en el nivel sociedades. que resulta imposible identificarla como una orientación conductista.

Además de ser criticada por su debilidad en el nivel sociedades., la teoría del intercambio ha sido blanco de numerosos ataques por prestar escasa consideración a los procesos mentales.

El tema termina con el análisis y las réplicas de Molm de las críticas que se han hecho a las teorías conductistas en general.