

Hacia una macrosociología *

(Una perspectiva teórica)

AMITAI ETZIONI

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de una macrosociología es apremiante tanto por razones teóricas como por razones prácticas. Desde el punto de vista teórico es obvio presuponer que las sociedades y los sistemas políticos tienen propiedades *innatas* y que éstas deben tratarse como tema de una subteoría distinta: la macrosociología. Dicha teoría sociológica no tiende a substituir a la teoría sociológica general, que se ocupa de las propiedades universales de las unidades sociales, desde las más simples hasta aquellas que se derivan de la comunidad mundial, como por ejemplo el nivel de integración. Pero, tanto la macrosociología como la microsociología pueden contemplarse como niveles adicionales que se añaden a la base común universal que ambas comparten; un nivel trata de las propiedades particulares de las macrounidades, como por ejemplo naciones o clases, mientras que el otro se ocupa de las propiedades de las microunidades tales como familias o grupos de trabajo o de amistad. Desde el punto de vista práctico, un estudio cuidadoso de los problemas sustantivos de la sociedad, como por ejemplo la modernización, la democratización, los cambios que se efectúan en las relaciones que las colectividades emprenden entre sí, la redistribución social de la riqueza o la integración política de unidades que eran previamente autónomas, parece requerir de un análisis sistemático de los factores macroscópicos.

Una distinción básica que desde ahora es necesario hacer, por razones que más adelante se obviarán, es entre dos tipos de cambio: el dirigido y el espontáneo. A medida que mayor sea la proporción del cambio dirigido sobre el espontáneo, mayor será el peligro de que se suplanten los objetivos

* El autor expresa su agradecimiento a la National Science Foundation (Proyecto NSF - GS - 1475) por la ayuda brindada durante la elaboración de este estudio. También agradece los comentarios de Sarajane Heidt, Fred Du Bow y Miriam Gallaher. Este es el primer estudio que publica el autor sobre el tema de su libro *La sociedad activa. Una macroteoría de los procesos sociales y políticos*, que será publicado en Nueva York por Free Press en 1968.

y se objetivice como se hace en las interpretaciones marxistas. Así que, como es ya consabido, el problema crucial en el estudio de los cambios sociales radica en el desarrollo de métodos de dirección más efectivos que apoyen la supremacía de ciertos objetivos sociales.

Se hará uso del término “perspectiva teórica” porque solamente se intenta dar aquí una orientación. El convertir esta orientación en una teoría madura requiere el esfuerzo de más de una persona; el autor no es el iniciador de dicha perspectiva y no tiene esperanza alguna de agotarla. El presente estudio tiende más a plantear preguntas que a resolverlas.

I. PERSPECTIVAS MACROSOCIOLÓGICA

A. *Delimitación de las propiedades macroscópicas*

El afirmar que las unidades sociales macroscópicas tienen propiedades innatas, totalmente distintas no sólo de aquellas de las unidades sociales microscópicas sino también de las propiedades universales comunes a todas las unidades sociales, puede apoyarse tentativamente en bases prácticas. Se le puede poner a prueba para ver si brinda una nueva visión de los problemas sociales sustantivos. La afirmación anterior también se puede fundamentar en bases empíricas ya que se presupone que las propiedades macroscópicas innatas son la causa de gran parte de la variación de la evidencia sociológica; por ejemplo, dicha evidencia sociológica no puede reducirse a proposiciones que deriven solamente de las propiedades microscópicas o universales sin correr el riesgo de perder de vista partes importantes de la variación. Finalmente, esa misma afirmación puede fundamentarse en bases lógicas; un marco de referencia tripartito basado en unidades, subunidades y supraunidades, puede aplicarse a cualquier conjunto de evidencia sociológica como por ejemplo la derivada de funciones, familias o vecindades. En principio, no hay razón alguna que impida aplicar el mismo marco de referencia al estudio de las sociedades,¹ conceptuando con bases puramente formales a las unidades que están circunscritas, como subsociedades (por ejemplo clases) y a las unidades que circunscriben, como suprasociedades (por ejemplo las comunidades internacionales).

Las unidades de análisis tienen que definirse de manera sustantiva, independientemente del enfoque que se siga. Si se adopta el enfoque funcional, puede considerarse que los actos son macroscópicos si sus consecuencias son también macroscópicas, es decir, si influyen en las propiedades de las unidades macroscópicas. Una acción, como por ejemplo un levantamiento campesino, no es en sí misma ni micro ni macroscópica; puede tener consecuencias microscópicas si ocasiona la muerte de algunas fami-

lias, o puede ser macroscópica si por ejemplo impone un cambio en las instituciones políticas o la estratificación social. (Las relaciones que se establecen entre estas propiedades son de tal naturaleza que cuando una acción tiene consecuencias macroscópicas tiende también a tener consecuencias microscópicas; pero no sucede el proceso contrario: en el que una acción con consecuencias microscópicas tienda a tener consecuencias macroscópicas.) La teoría macroscópica se ocupa de las acciones que tienen consecuencias también macroscópicas y de las relaciones que a su vez se establecen entre las consecuencias y no pretende explorar sus efectos microscópicos mientras tanto estos últimos no produzcan consecuencias macroscópicas dentro de un período determinado.²

Las unidades sociales se caracterizan de acuerdo a la mayoría del tipo de consecuencias que provocan.³ Las unidades macroscópicas son aquellas cuyas acciones provocan cambios especialmente en las propiedades de las sociedades, de las subsociedades o de las suprasociedades. La compañía General Motors es una unidad macroscópica de la sociedad norteamericana, el restaurante del barrio probablemente no lo es. Las unidades que forman parte del marco de referencia macroscópico —sociedades, subsociedades y suprasociedades— son macroscópicas por definición. Los grupos más reducidos, como por ejemplo las familias, los equipos o los grupos de amistades, son unidades de la microsociología.

En las ciencias sociales se han vuelto frecuentes dos tipos de reduccionismo. Uno reduce el análisis social o político al nivel de la teoría universal del cambio social o a la psicología. De hecho este tipo de reduccionismo niega la existencia de la sociología y de las ciencias políticas como disciplinas teóricas distintas.

El segundo tipo de reduccionismo es el microsociológico. Algunas veces se le apoya con el argumento de que tanto las teorías microsociológicas como las macrosociológicas son isométricas y que por lo tanto el estudio de grupos reducidos proporciona las aseveraciones teóricas que permiten entender las relaciones que se establecen entre las variaciones macroscópicas, por ejemplo, los estudios realizados sobre la cohesión de grupos pequeños se utilizan para explicar la solidaridad de las clases sociales.⁴ Mientras que en otros estudios se pone en duda la existencia de propiedades innatas macroscópicas.⁵ Por todas estas razones, la posición más adecuada para el presente estudio es precisamente aquella que no pretende ser reduccionista.

B. *Presupuestos sustantivos*

Las macroteorías pueden clasificarse de acuerdo con el grado de identidad que adoptan con los enfoques voluntaristas o el colectivista para formular sus presupuestos sustantivos respecto a la naturaleza de las unidades

macroscópicas, sus propiedades y su dinámica. Últimamente parece estar desarrollándose una combinación de estos dos enfoques con un tercer elemento. Pero antes de proceder a analizar estos enfoques conviene que se enuncien los criterios usados en el presente estudio para distinguir ambos enfoques.

Con anterioridad ya se comprobó la necesidad de una teoría general macroscópica del cambio social o del "cambio societal" Ahora bien, es obvio que el cambio social sufre la influencia tanto de factores que están bajo el control de los participantes, como de aquellos factores que quedan fuera del control de dichos participantes. Se produce una combinación del cambio dirigido con el cambio espontáneo. *Los enfoques de los que se está haciendo mención se diferencian en la clase de fundamentos que se plantean respecto a la proporción de un tipo de cambio sobre el otro.* Las teorías colectivistas se ocupan especialmente de los cambios espontáneos, mientras que las teorías voluntaristas se enfocan hacia el cambio dirigido. Desde el punto de vista colectivista la sociedad es un actor pasivo, mientras que desde el punto de vista voluntarista es un actor superactivo. Existe también un tercer enfoque, mucho más adecuado, que equilibra estos dos enfoques colectivista y voluntarista.

Los dos enfoques descritos son medios de expresión analíticos o meta-teorías, cada uno de los cuales se utiliza para formular distintas teorías. Lo que importa aquí son sus fundamentos esencialmente básicos, ya que no se pretende describir en detalle ninguna de estas dos teorías específicas o sus puntos de vista respecto a otras dimensiones distintas de las que ahora atraen la atención de este estudio, o sea de su posición respecto al cambio social. Aunque a menudo una misma teoría contiene elementos de ambos enfoques, generalmente es uno el que prevalece sobre el otro y en el curso de sus estudios casi todo investigador teórico tiende a volverse o más voluntarista o más colectivista.

Los sociólogos están más familiarizados con las teorías colectivistas. Los modelos funcionalistas tradicionales, las teorías antropológico-culturales sobre configuración y los enfoques fenomenológicos son indudablemente colectivistas y básicamente pasivos. La visión de la sociedad como el curso de un cambio que va de la estructura comunal a la estructura de asociación (del *Gemeinschaft* al *Gesellschaft*) es probablemente el más conocido principio colectivista. Se contempla a las sociedades como sujetas a un constante cambio, pero muy poco se discute sobre el tema del cambio. Generalmente las teorías colectivistas se niegan a reconocer un foco de acción en el nivel social macroscópico. Si se echa un vistazo a las obras teóricas más importantes de esta tradición, se concluye que conceptos tales como objetivos, conocimiento, toma de decisiones y selección de estrategias —las cuales son indispensables para caracterizar al actor que dirige un

proceso de cambio—, no aparecen frecuentemente, y si lo hacen es por razones muy especiales o en relación a las microunidades y los individuos. A una sociedad típica se le considera como si estuviera desprovista del gobierno, y los procesos políticos se describen como si fueran procesos espontáneos.⁶

En la sociología contemporánea casi no se aplica el enfoque voluntarista. Hasta hace muy poco tiempo tuvo una enorme influencia en las ciencias políticas, especialmente en el estudio de las relaciones internacionales del periodo entre las dos guerras y en los estudios de administración pública o de organizaciones formales.⁷ El mismo tipo de enfoque es el meollo de las teorías sobre “sistema general”, de la cibernética y de las teorías sobre comunicación. El fundamento central de este enfoque, a menudo implícito, es el de que en principio hay una unidad central capaz de dirigir sin ningún problema a las otras unidades miembros de un sistema cualquiera. Puede suceder, por ejemplo, que la comunicación entre las unidades sufra trastornos o que el control de dicha comunicación no sea efectivo; pero se prevé que siempre existe la posibilidad de aclarar la comunicación o de mejorar el control. Las teorías voluntaristas se dividen de acuerdo con los principios que adoptan respecto a la naturaleza de la unidad que ejerce el control de la comunicación y respecto al tipo de su relación con las otras unidades. Algunas teorías se apegan al modelo racionalista; por ejemplo, imaginan un centro de información que está emitiendo señales a las otras unidades, mientras que otras teorías prefieren el uso del modelo irracional: se basan en la identidad que puede existir entre los miembros y el líder. Pero ambas tienen en común el reconocimiento de una enorme capacidad de acción.

De interés particular para este estudio es un tipo de modelo racionalista-voluntarista, el modelo cibernético. Es digno de advertir que el origen de este modelo se encuentra en la dirección mecánica de máquinas, o mejor dicho en el desarrollo del tipo de máquinas que asumen funciones de control, de la misma manera que máquinas de orden inferior que sólo requerían supervisión asumieron desde hace algún tiempo ciertas funciones de trabajo. El modelo cibernético incorpora, como parte importante de su estructura, los centros donde se toman las decisiones y las redes de comunicación que transmiten mensajes de los centros hacia las unidades y que los lleva de regreso en el proceso contrario que va de las unidades a los centros. El principio básico de este modelo es que los centros pueden guiar al sistema. Se reconoce de antemano la posibilidad de que surjan trastornos, como por ejemplo que el centro donde se adoptan las decisiones esté sobrecargado. Pero también se han previsto algunas soluciones para dichos problemas asignando prioridades a cierto tipo de mensajes. Así también, cuando hay lagunas en las redes de comunicaciones, por ejemplo debido

a un mal funcionamiento, la solución adecuada consiste en proporcionar líneas de comunicación adicionales.

Cuando este modelo se aplica al análisis social, el gobierno aparece como un nivel superior cibernético de la sociedad, como aquel que le proporciona centros donde se adoptan decisiones, redes de comunicación con las unidades sociales y entre éstas con los centros.⁸ El modelo irracional voluntarista es muy favorecido por los psicoanalistas que se interesan en las sociedades, por algunos psicólogos y por unos cuantos antropólogos.⁹ Es así que se tiende a conceptuar a la sociedad con las mismas características de un ser humano, cada sociedad influyendo y sufriendo influencias de otras sociedades casi de la misma manera en que un individuo se relaciona con otros. Se dice por ejemplo que la falta de comprensión entre los Estados Unidos y la Unión Soviética provoca una frustración que a su vez conduce a la adopción de actitudes agresivas por parte de ambos países. Si se mejora la comunicación entre ambos países se espera que mejoren sus contactos y su cooperación.¹⁰ Aunque este modelo es diametralmente opuesto al racionalista voluntarista en lo que se refiere a su concepción de los mecanismos subconscientes y emotivos que se ponen en acción, existe un paralelismo entre los dos modelos ya que el modelo voluntarista también contempla a la sociedad como una unidad de acción monolítica, capaz de transformar su actitud, por ejemplo, de un estado de ánimo hostil a otro en que la cooperación sea posible como si tuviese voluntad propia.¹¹

C. Hacia un enfoque integral

La combinación del enfoque colectivista (que de hecho se ocupa de los procesos espontáneos y del cambio) con el enfoque voluntarista-cibernético (interesado especialmente en los procesos dirigidos y en el cambio) puede proporcionar una teoría del cambio social más equilibrada, especialmente cuando se pretenda estudiar el tipo de sociedades modernas o las que están bajo un proceso de modernización en las cuales abundan estos tipos de cambios. Si se añade la perspectiva voluntarista a la colectivista, especialmente a la perspectiva racional cibernética, se pueden corregir los aspectos no racionales del enfoque colectivista, sobre todo aquellos que ponen énfasis en los vínculos que se derivan de sentimientos y valores. De esta forma se añade un tercer elemento muy importante, una concepción y una teoría sobre el poder que ambos enfoques tienden a pasar por alto. Por poder se sobreentiende una capacidad especial que tienen las unidades cuando se relacionan entre sí, es en efecto la capacidad que tienen ciertas unidades para poder vencer la resistencia que encuentran en las demás.¹²

La importancia especial que dentro de nuestro enfoque tiene el concepto sobre poder, se hace obvia en el momento mismo en que se presupone que

en cada sociedad y en cada unidad social se lleva al cabo una lucha interna cuyos protagonistas son los mecanismos de dirección y los elementos pasivos, y no se presupone que únicamente las tensiones y los conflictos son externos y que sólo se dan en la relación de las unidades entre sí. Del resultado de esta lucha depende la capacidad de una unidad social para actuar sobre sí misma, para producir cambios en su estructura y para poder hacer sentir su influencia en la estructura de la supraunidad. Las supraunidades se componen de unidades que tienen cierto tipo de capacidad cibernética y de poder, pero que a su vez también tienen ciertas capacidades cibernéticas y poder propio para poder influir en el nivel de la supraunidad.

El enfoque colectivista considera que los miembros de una colectividad o de un sistema se encuentran estrechamente unidos. Aunque se admite un cierto margen de libertad, en principio las unidades no pueden moverse o cambiar a menos de que las otras unidades cambien o se movi-licen simultáneamente. Cuando estos cambios no se producen de manera simultánea se pueden producir ciertos fenómenos patológicos que se conocen como atraso o desequilibrio sociales.¹³ Y como no se ha vislumbrado la posibilidad de un centro que contenga unidades susceptibles de movilidad o cambio, no se advierte la necesidad de un análisis sistemático de la capacidad de transformación de las unidades o de los vínculos que se establecen entre las diversas unidades. Cuando mucho el concepto de poder tiene solamente una importancia teórica que es marginal o externa.

Por un lado, el modelo voluntarista cibernético pone énfasis en la importancia que tienen tanto la comunicación y la información como la manipulación de símbolos, pero por el otro excluye completamente todos aquellos tipos de poder que no intervienen en dicha manipulación. En principio no se prevé que pueda haber resistencia alguna entre los miembros de la unidad. Se ocupa primordialmente de la transmisión de mensajes que se preparan bien y de las formas como se transmiten a las unidades y de éstas a los centros. Una vez que se transmite un mensaje y éste es recibido por la unidad de acción, no hay necesidad alguna de que se ejerza un poder para vencer cualquier resistencia que se le oponga. Si se observa que, en la relación que lleva de regreso la información de la unidad al centro, el mensaje no produjo la acción que se esperaba obtener, se presupone que el mensaje o bien era inapropiado (por lo tanto se espera que el centro lo revise cuidadosamente) o bien que sufrió algunas deformaciones en el curso de la acción debido a dificultades en la comunicación. Pero nunca se presupone que el mensaje, aunque apropiado o transmitido clara y efectivamente, carecía de suficiente poder para influir en la unidad. Se considera que lo que de hecho se transmite en este proceso son símbolos, cambios en las estructuras de la información o en su significado, y que el poder no entra en este proceso de transmisión; en

efecto, es un proceso que tiene que ver más con los nervios que con los músculos del gobierno.¹⁴

En vez de definir el enfoque de este estudio como un enfoque integral colectivista-voluntarista en el que se ha vertido también un análisis del poder, se creyó más adecuado referirse a él con el término "macrosociología". En este estudio se hace referencia a la macrosociología como la teoría de dirección social, ya que en realidad la capacidad para dirigir el cambio social es el punto central que atrae el interés de este proyecto. Es así que sucede que la macrosociología es un tipo especial de lenguaje en el cual otras teorías distintas pueden formularse, y sucede también que la teoría de dirección social es un tipo de teoría que se formula dentro de estos límites de la macrosociología.¹⁵

En la teoría de la dirección social se encuentran combinados tanto el enfoque colectivista como el voluntarista y además se ha añadido el concepto de poder, evitando así que se conciba a la unidad social como una unidad monolítica. Autores que siguen tanto la tradición colectivista como la voluntarista, afirman que la visión monolítica es solamente un medio de explicación, un estándar de acuerdo con el cual puede medirse la realidad, pero no un concepto sobre la naturaleza de la realidad misma.¹⁶ Pero aun aquellos autores que son conscientes de que éste es solamente un medio con fines explicativos, frecuentemente caen en el error de considerar que toda desviación que se produce con respecto al presupuesto central monolítico es muy limitada, que puede corregirse o bien que es de tipo patológico. No se proporciona modelo alguno para el estudio de frecuentes situaciones que no son monolíticas bien porque tienen un reducido nivel de integración o porque su grado de conformidad es muy bajo.

La teoría de la dirección social no considera que exista algún tipo de relación particular entre los actores sociales que se analicen. Los actores pueden 1) entrar en relación con otros actores con los cuales no tienen vínculo alguno; este es un tipo de situación que se asemeja mucho a un estado de guerra total. 2) Los actores pueden entrar en contacto debido a que entre ellos existen intereses complementarios o bien porque comparten intereses que les unifican con vínculos que se producen únicamente en cierto tipo de relaciones. Pero estos dos tipos de relación son relativamente inestables; cualquier cambio que produzca alguna modificación en el medio ambiente en que se da dicha relación o en los actores que participan, hace que dicha relación se interrumpa. Finalmente, 3) los actores pueden tener vínculos que son consecuencia de valores que comparten entre sí o de normas institucionalizadas; dicho tipo de vínculos tienden a unificar a los actores de una manera más generalizada y más estable porque ese tipo de compromisos no son racionales y porque tienden a tener de por sí una fuerza moral.

Estos tres tipos de relaciones pueden conceptuarse como relaciones coercitivas, utilitarias y normativas. Aunque es necesario advertir que en estos tres tipos de relaciones hay elementos simbólicos (por ejemplo, la posibilidad de recurrir al uso de la fuerza entra como un importante elemento de coerción) y que en el tipo normativo la relación es fundamentalmente simbólica, lo esencial en los otros dos tipos de relaciones no es de ninguna forma simbólico. Las relaciones utilitarias se basan en intereses y en objetos materiales, y aunque se da una relación simbólica con los objetos (esta relación simbólica ya se ha comprobado en los estudios que se han hecho sobre la institución de la propiedad), lo que tiene mayor importancia es la naturaleza y la distribución de los objetos mismos. Igual sucede con la fuerza, pues está fundamentada primordialmente en medios de violencia y no en elementos simbólicos. Los sociólogos han tendido a poner énfasis en los elementos simbólicos de la legitimación cuando se ocupan del concepto de autoridad, pero se ha prestado muy poca atención al estudio de la capacidad de coerción.

Ya se ha comprobado ampliamente que la división de las relaciones en coercitivas, utilitarias y normativas, es absoluta desde el punto de vista analítico.¹⁷ Cada relación social concreta puede clasificarse analíticamente de acuerdo a una o varias combinaciones de estos tres tipos de relación básicos. Esta concepción tripartita de las bases del orden social, tiende a dejar sin fundamento las críticas que se esgrimen contra la teoría sociológica actual, acusándola de ser simbólica y de no tomar en cuenta ciertos elementos de conflicto que existen en la sociedad.¹⁸ Debe advertirse que cada una de estas relaciones debe ser o bien horizontal o jerárquica, por ejemplo, las relaciones entre actores que tienen valores, intereses o fuerzas semejantes, o bien relaciones entre actores que están sujetos a la influencia de otro actor distinto que ejerce sobre ellos uno u otro tipo de poder.¹⁹ Entre los miembros del grupo coercitivo se establece una relación horizontal, entre los líderes y sus partidarios hay una relación jerárquica. El intercambio que se efectúa entre unidades que son más o menos iguales genera vínculos horizontales, mientras que el intercambio que se genera entre unidades distintas, por ejemplo, entre ricos y pobres, genera relaciones jerárquicas. Esta diferencia entre las interacciones jerárquicas y las horizontales, frecuentemente descuidada tanto en los estudios tradicionales como en los más recientes, es esencial para el desarrollo de una teoría de dirección social porque, como se verá adelante, dicha teoría depende de ambos tipos de relación y de sus combinaciones.

D. Sistema, estructura y transformabilidad

En las últimas décadas se ha descuidado mucho el uso del término sistema social, hasta el punto en que ha llegado a perder la cualidad esencial

de un concepto, o sea su habilidad para contribuir a diferenciar entre dos tipos de relaciones. Ha venido a suceder que no hay relación alguna que no haya sido en un momento o en otro caracterizada directa o indirectamente como un sistema social. Se ha llegado hasta el extremo de caracterizar como sistema social a las relaciones que se establecen entre los automovilistas que circulan en una autopista o supercarretera.²⁰ Parece ser que la esencia del concepto es colectivista; un grupo de relaciones no llega a constituir un sistema a menos que se produzca una interacción de cierta importancia entre sus miembros. Si todos los días, la mitad de las amas de casa norteamericanas prefirieran tomarse un descanso tomando una taza de té en vez de una taza de café, la economía brasileña se desquiciaría. Pero la relación entre estas amas de casa y las plantaciones de café brasileñas no hace un sistema porque cualquier cosa que pueda suceder con la economía brasileña no tendrá consecuencias significantes para las amas de casa norteamericanas.

Si se hace un uso un poco más restringido del concepto sistema, resulta útil distinguir tres tipos de relaciones: 1) las *situaciones* en las que se producen relaciones entre las unidades, pero en las que no hay una coordinación que tome en cuenta los efectos recíprocos que se producen entre el centro y las unidades; 2) los *sistemas* que conceptúan una considerable interdependencia entre las unidades miembros; y 3) las *comunidades* que presuponen relaciones de integración con la supraunidad. Cada uno de estos tres conceptos marca un punto de cercanía o alejamiento en un continuum de interacción, es así que en un mismo sector uno pueda referirse a relaciones más unificadas, por ejemplo, las relaciones que se establecen entre las comunidades más integradas con respecto a las relaciones de las comunidades menos integradas.

Sistema puede ser considerado como un concepto relativamente concreto que se utiliza para designar las relaciones que se establecen entre las unidades de acción (por ejemplo, relaciones entre tribus, naciones o clases) o bien un concepto relativamente abstracto que se utiliza para designar las relaciones entre las variaciones. Estos dos tipos de sistemas tienen confines o fronteras que no deben confundirse con sus estructuras. Las fronteras delimitan el número de unidades o variaciones que son miembros de un sistema de los que no lo son, mientras que las estructuras se ocupan de caracterizar los tipos especiales de relación que se establecen entre los miembros. Las fronteras cambian con menor frecuencia que las estructuras, así que puede suceder que un mismo sistema tenga varias estructuras en un tiempo determinado.

Desde el punto de vista de la teoría de la dirección social, la distinción estructural más importante es la que se establece entre las unidades que tienen capacidad suficiente para dirigirse a sí mismas y las que no la tie-

nen. Las unidades que son incapaces de proponerse colectivamente metas u objetivos sociales, o de tomar decisiones sociales, o de dirigir sus esfuerzos para la obtención de esos objetivos sociales o para la adopción de esas decisiones sociales, son definitivamente pasivas. Las clases o comunidades desorganizadas cuyos sistemas políticos se han desintegrado son casos que ilustran esta situación. Lo que sucede no es que las unidades miembros (ya sean individuos o subcolectividades) sean incapaces de dirigir sus propios esfuerzos, sino que la macrounidad *per se* es incapaz o ha perdido su capacidad de dirigirse a sí misma. Pero aunque estas unidades sean pasivas, ello no quiere decir que no puedan reaccionar cuando sufren presiones externas o cuando las dirigen élites que no son miembros de la unidad; es entonces cuando las unidades se empiezan a mover de la misma manera en que las tribus nómadas responden a la migración de otras tribus, pero sin ser capaces de poder dirigir sus esfuerzos. Entre más pasiva es una unidad, mayor influencia sufre como consecuencia de la acción de otras unidades o como consecuencia de cambios en el medio ambiente.

Entre las unidades que tienen capacidad de control, como por ejemplo clases organizadas o sociedades cuyo sistema político es tan efectivo como el de un sistema, existen importantes diferencias en cuanto a su capacidad de control de sí mismas y en cuanto a su capacidad para dirigir a otras unidades. Las unidades relativamente pasivas son por regla general aquellas más susceptibles de reaccionar como consecuencia de cambios en el medio ambiente que de influir en dicho medio ambiente. Este tipo de unidades se adaptan transformando sus estructuras internas, pero la naturaleza de esta adaptación es frecuentemente una consecuencia de la influencia de factores externos, inclusive la de aquellas unidades más activas. Las unidades más activas son aquellas capaces de producir a su antojo cambios no sólo en sí mismas sino también en su medio ambiente respectivo.

Además, las unidades relativamente pasivas tienden a ser *ultraestables*, sobre todo cuando sufren algún desafío, es entonces que introducen variaciones en las estructuras existentes pero intentan mantener las mismas soluciones institucionales básicas (es el caso de las sociedades que no pueden abandonar el proceso de democratización). Las unidades más activas tienen una *capacidad de autotransformación*, por ejemplo, pueden formularse el propósito de lograr un nuevo sistema y de dirigir sus cambios hacia la obtención de ese nuevo sistema, que en muchas ocasiones no es sólo una variación de la estructura original sino un sistema completamente nuevo (esto ha sucedido con las sociedades coloniales en sus movimientos de independencia). La capacidad de autotransformación permite que las unidades sociales a) se adapten con mayor éxito a una gran variedad de cambios en el medio ambiente, b) que participen más activamente en los

procesos de cambio en el medio ambiente, y c) que vuelvan realidad un número mayor de sus objetivos.

El estudio de los requisitos necesarios para esta autotransformación y las condiciones en que dichos requisitos se cumplen, es indispensable para la elaboración de una teoría de dirección social, pues vincula sistemáticamente el estudio de los cambios sociales —tanto de aquellos que se han planeado como de los imprevistos—, con el análisis estructural-funcional. Entre mayor sea la capacidad de autotransformación del actor, más consciente será dicho actor de las alternativas funcionales a su disposición y de las consecuencias futuras de las decisiones que tome en un determinado momento. Así que viene a suceder que un elemento voluntarista se introduce dentro del análisis colectivista. Dicho en otros términos, también puede considerarse como la introducción de una perspectiva colectivista en los enfoques más voluntaristas. Mientras tanto el actor tiende a dirigir sus procesos para obtener sus objetivos, tendrá que sufrir la limitación de las consecuencias de la acción de otros actores que se encuentran en la misma situación. Estará ligado a un sistema o a una comunidad de vínculos con otros actores y tendrá que enfrentarse a las consecuencias institucionales tanto de sus acciones particulares previas como de las de otros actores.²¹

El grado de actividad de un actor depende de su capacidad cibernética, de su poder relativo y de su capacidad para formar un consenso. Cada uno de estos factores tienen tanto una dimensión interna como una dimensión externa que depende del conocimiento que tiene el actor de sí mismo y del de otros actores, de la cantidad de poder que pueda ejercer sobre los miembros y los que no lo son, y del grado en que pueda ganarse el apoyo de las subunidades y las unidades externas. Como sucede que, por muchas razones, resulta útil tratar conjuntamente las capacidades cibernéticas y las de poder, se hará referencia conjunta de ambas capacidades y se les denominará como la habilidad de *control*. Cuando se tome en cuenta también la habilidad en la formación de consenso, se denominará a esta nueva habilidad como la habilidad de *dirección*. Como, en principio, las subunidades y las otras unidades tienen las mismas capacidades que el actor en cuestión, la capacidad que tiene dicho actor para activar sus acciones no pueden mejorar aumentando su control de las capacidades, sino mejorando la combinación de su habilidad de control con la de formación de consenso, en otras palabras, mejorando sus mecanismos de dirección.

Estos factores merecen un análisis cuidadoso. En un primer momento se hará uso de un enfoque analítico y cada factor se examinará como si todos los demás se mantuvieran constantes. En segundo lugar, la sección que sigue a continuación, hará uso de una visión histórica y sintética para estudiar a los actores que se vuelven más activos en la mayoría de

las dimensiones. En la primera sección se comparan brevemente tanto las sociedades como las subsociedades. (Aquí no se incluye un análisis de las suprasociedades). El tipo de sociedades de las que se hará mención están enclavadas dentro de un estado que les sirve como su más importante instrumento para la organización tanto de su habilidad de control como de su habilidad en la formación de consenso. Igual sucede con los actores subsociales o subsociedades, ya que son colectividades que tienen brazos organizadores de la misma manera en que, por ejemplo, las clases obreras tienen partidos obreros o sindicatos. Únicamente con fines comparativos se introducirán menciones de sociedades sin estados o colectividades que no están organizadas.

La sección que sigue a continuación, tiende a plantear un esquema para ilustrar los tipos de factores y de relaciones que serán el centro de atención de la teoría de la dirección social. Mas no se persigue el objetivo de presentar un conjunto maduro de principios o de evidencias sociológicas que apoyen tal teoría. No obstante, cada una de las afirmaciones siguientes tiene la estructura básica de un principio; es así que se afirma que si todas las condiciones se mantienen igual, cualquier cambio de una variación específica tendrá una correlación también específica en la capacidad de actividad que tenga la unidad que se está estudiando.

II. FACTORES DE CONTROL

A. *Capacidades cibernéticas*

Inversión de conocimiento. Las unidades sociales se diferencian fundamentalmente por su capacidad para recolectar, para procesar y para utilizar información. Estas habilidades no sólo se aplican a las grandes compañías que compiten para ganar un mercado, sino que también funcionan con partidos políticos (se cree por ejemplo que Kennedy utilizó las ciencias sociales con mayor efectividad que Nixon en la campaña presidencial de 1960), con las organizaciones federales (se considera que la fuerza aérea norteamericana es más activa que la marina o el ejército respecto a sus actitudes sobre información) y con las organizaciones cívicas (parece que la capacidad de la Asociación Nacional para el Mejoramiento de la Población Negra en los Estados Unidos [National Association for the Advancement of Colored People NAACP] para aprovechar información, ha aumentado entre 1955 y 1965).

La cantidad de conocimiento que se invierte en una unidad social sigue en muchos respectos las mismas normas que siguen otros tipos de inversión; en cualquier momento pueden surgir obstáculos y por ende perderse

parcial o completamente la inversión como vehículo de acción. La capacidad que tienen las unidades sociales para recolectar información (inversión prima), parece estar asociada con la prosperidad económica, pero dentro de una relación igualitaria. Si se coloca a los países (u otras unidades sociales) de acuerdo al promedio de su ingreso *per capita* y se valora su capacidad para recolectar información, tomando en cuenta, por ejemplo, los gastos incurridos en todo tipo de investigaciones, podría preverse que las unidades prósperas tienen una mayor capacidad para recolectar información que las que les siguen en la escala de prosperidad económica. Tres organizaciones federales muy importantes en los Estados Unidos, el Departamento de Defensa, la Agencia Aeronáutica y del Espacio (NASA) y la Comisión de Energía Atómica (AEC) gastan más fondos que los fondos federales destinados a la investigación y el desarrollo (que a partir de este momento se denominarán unidades I & D) en otras 30 agencias distintas, o sea que esas tres agencias se llevan el 90.8% de los fondos federales disponibles: el Departamento de Defensa 61.0%, la Agencia Aeronáutica y del Espacio 20.3% y la Comisión de Energía Atómica 9.5%. Tres prósperos estados, entre los cincuenta que forman la unión norteamericana, se llevan más del 50% de esos fondos I & D: California 38.5%, Nueva York 9.3%, Massachusetts 4.6%.²² El gasto que hacen las unidades sociales en información ha aumentado considerablemente en las últimas generaciones.²³ En suma, los tipos de distribución de la información entre las unidades es mucho más desigual que los de la distribución de los haberes económicos.

La proporción que hay entre la inversión hecha para la *recolección* de información y la inversión hecha para *procesar* información, es un índice del grado de sofisticación del nivel superior cibernético y de la estrategia sobre conocimiento a que está sujeta una unidad particular. En los Estados Unidos y la Gran Bretaña parece haber una tendencia a invertir demasiado en la recolección de información, mientras que Francia, al menos hasta hace algún tiempo, había puesto mayor énfasis en procesar información.²⁴ La unidad social que cometa el error de poner demasiado énfasis en la recolección de información, tendrá una visión fragmentada de sí misma y de su medio ambiente; tendrá un poco de todo, pero no una visión general, más o menos de la misma manera en que se encuentra una investigación estadística antes de que los datos empiecen a tabularse. Este procedimiento es inadecuado y tenderá a hacer que la unidad vaya a la deriva o sea pasiva, ya que la información que no se procesa suficientemente no puede utilizarse para la dirección social.

Por otra parte, la unidad que ponga demasiado énfasis en *procesar* la información, tendrá una visión no-empírica de sí misma y de su medio ambiente, porque tenderá a derivar mayor número de conclusiones de la

información que dispone, de las que realmente permita dicha información disponible. Sucede algo muy semejante a lo que se provoca cuando se toma como base una teoría que no ha sido comprobada suficientemente. Cuando se exagera el proceso de la información se presupone que exista una hiperactividad, ya que el actor supone que sabe más de lo que en realidad sabe. Los programas o planes maestros que se utilizan para dirigir el desarrollo económico son fundamentalmente un ejemplo de este tipo de hiperactividad. Finalmente, las unidades sociales en las que la recolección y el proceso de información están relativamente equilibrados (no en términos absolutos sino en términos de las necesidades intrínsecas de los mecanismos de dirección), generalmente tienen mucho más efectivos niveles de control y tienden a ser más activas, pero no llegan al extremo de ser hiperactivas.

Puede suceder que, en lo que se refiere a los intereses de las unidades sociales, la información que se ha procesado se desperdicie si no se le *introduce sistemáticamente dentro del mecanismo donde se toman las decisiones y si no se les lleva al nivel donde se puedan poner en práctica dichas decisiones*, porque es allí donde tiene lugar el "consumo" social de la información. Hay dos variaciones que son útiles para poder caracterizar los distintos métodos que utilizan las unidades sociales para producir una interacción entre las unidades que producen conocimiento y las unidades que toman decisiones: uno se refiere al grado de autonomía de la producción de conocimiento, el otro a la efectividad de las comunicaciones que se establecen con el producto de dicho conocimiento. Es muy difundida la creencia de que es necesario establecer una diferencia entre las unidades que producen y las unidades que consumen información. Se considera también que la fusión de ambas clases de unidades, por ejemplo en la administración de una compañía, no es funcional tanto para la producción de conocimiento como para la toma de decisiones.²⁵ En aquellas unidades sociales donde están diferenciadas sus unidades de conocimiento de las de sus unidades de decisión, existen varias modalidades o formas de articulación y de comunicación cuya efectividad aún no ha sido analizada en detalle. Es por ello que sólo someramente pueda abordarse este tema tan intrincado.

El nivel superior donde se lleva al cabo el control, tiene a su vez distintos niveles, el nivel donde se procesa la información está por encima del nivel donde se recolecta la información. Desde el punto de vista lógico uno presupone al otro; desde el punto de vista estructural, aquellas unidades que se ocupan de procesar la información tienden a tener mayor cantidad de poder para el manejo de la inversión social de conocimiento que aquellas unidades que solamente recolectan información.²⁶ *Las diferencias que existen en la estructura interna de este nivel superior de con-*

trol tienden a afectar notoriamente la capacidad de acción de las unidades sociales.

Las consecuencias de estas diferencias estructurales no se deben solamente al hecho de que la cantidad y la cualidad de información con que cuenta un actor influyan realmente en su capacidad de acción, sino que también es una consecuencia del hecho de que las unidades de conocimiento desempeñan una función interpretativa y política. Por ejemplo, la porción que se utiliza del conocimiento de que se dispone y las conclusiones que se deriven de acuerdo con ese conocimiento disponible están determinadas parcialmente por las consideraciones políticas de las unidades que producen conocimiento. Dichas consideraciones políticas están determinadas a su vez por la situación política interna de las organizaciones en las cuales se procesa el conocimiento, por la variedad de afiliaciones que tienen dichas unidades de producción de conocimiento con los grupos políticos que por regla general funcionan en una sociedad, y finalmente por la diferente capacidad de absorción de las distintas élites políticas de las unidades sociales en las cuales se produce el conocimiento. Lo esencial de esta politización del conocimiento radica no en la manipulación torcida que se hace consciente o inconscientemente de los hechos, sino de los elementos de interpretación y evaluación que se incluyan en la mayoría de los aspectos del conocimiento. No llega a suceder, como se lo imaginan los interesados en administración, que las unidades de conocimiento produzcan información, ni son las élites políticas las que toman decisiones y las que emiten juicios de evaluación. Las unidades que producen conocimiento tienen un papel muy activo en la formulación de juicios y por ende en la dirección de la acción social.

Dentro de este contexto hay un tema de significado especial para el estudio de la dirección social: *el de los efectos de la inversión relativa en los dos subniveles del nivel superior de control*, o sea en la producción de dos tipos de conocimiento: el que transforma y el que estabiliza. El conocimiento que transforma se ocupa del análisis de las transformaciones que puedan imponerse en la estructura de los principios básicos de un sistema. La producción del conocimiento que estabiliza se ocupa de elaborar, de re-elaborar y de revisar principios que son secundarios dentro del marco general de principios básicos de un sistema de conocimiento, pero no pretende alterar de ninguna forma dicho marco general de principios básicos. La mayoría de las élites que toman direcciones prefieren por regla general la producción del conocimiento que estabiliza y mantienen intactos los principios básicos de conocimiento. Una de las razones que explica este tipo de conducta, es que los principios básicos de conocimiento no pueden seleccionarse o revisarse si esta revisión o selección no se hace en términos empíricos. Es por ello que, una vez que se ha

obtenido un consenso sobre los principios básicos de una visión mundial, de una visión de sí mismos, de una doctrina estratégica, etcétera, les resulta a las élites muy costoso política, económica y psicológicamente, el que dichos principios se pongan en duda o lleguen hasta el extremo de transformarse. Más bien tienden a convertirse en principios *tabú* con las élites dirigiendo la producción de conocimiento únicamente dentro de lo que pueda considerarse una elaboración, una adición o una revisión de esos principios básicos. Entre más reduzca esta habilidad para transformar el marco general de principios, menor será la capacidad de auto-transformación social. Aunque pueda suceder que las unidades sociales que no sufren ninguna transformación sobrevivan mientras el índice de tolerancia que se establece entre su conocimiento básico y su estructura social permita una adaptación suficiente a los cambios en el medio ambiente, dicha adaptación tiende a hacerse cada vez más costosa a medida que estos cambios se sucedan rápidamente.

Lo contrario sucede con aquellos niveles superiores de control de las unidades que son más activas ya que cuentan con subniveles que pueden activarse para revisar y transformar principios *tabú*. La comparación que se haga entre el tipo de compañías que han cambiado a una nueva línea de productos, que han reestructurado su organización interna y que han descubierto nuevos mercados cuando sucedía que empezaban a perder gradualmente sus antiguos mercados, con otras clases de compañías que solamente han estado modificando sus líneas básicas de producción, pero no las han cambiado, y que por lo tanto han visto disminuir sus ventas y sus ganancias, revela que aquellas compañías que mantuvieron unidades de investigación y desarrollo liberadas de la influencia de principios *tabú*, pudieron lograr en un momento y en otro generar un cambio en esos mismos principios *tabú*. En otras palabras, puede decirse que mantuvieron parte de su función institucionalizada en constante actitud de investigación, precisamente en aquellas áreas donde las élites que toman decisiones se hubiesen contentado con soluciones más o menos satisfactorias.²⁷

El paralelo social de este tipo de modelo cibernético es obvio. La comunidad intelectual funciona como una gran escala de unidades sociales I & D (de investigación y desarrollo), como un juez crítico de todos los principios *tabú*. La investigación de las condiciones económicas, políticas y sociológicas en que los intelectuales pueden desempeñar esta función y las alternativas funcionales que existen para la solución de problemas sociales, han sido motivo de preocupación constante, pero sorprende verificar que hay relativamente pocas investigaciones sistemáticas sobre estos problemas.²⁸

Este tipo de problemas puede estudiarse en cualquier sociedad o en cualquiera unidad social. A medida que la inversión de conocimiento se

transforma en una mayor actividad de dirección social (cuando por ejemplo tres cuartas partes del gasto de los Estados Unidos en unidades I & D sea federal), a medida que la proporción de esta inversión de conocimiento se aumente en comparación con la inversión que hagan otras unidades sociales tanto en el gasto relativo como en su significado socio-político, el estudio macrosociológico de cómo se organiza la producción y el consumo del conocimiento se vuelve una parte integral de todos los estudios sobre cambio social. Hace mucho tiempo se estudiaba a la sociedad poniendo énfasis en el tamaño de su población, de su territorio, de su producto nacional bruto; con este nuevo enfoque se añade a esta lista el número de graduados con títulos doctorales que el sistema educativo de una sociedad produce, el tamaño de su potencial profesional y en su inversión en la investigación y el desarrollo como índices de una importante variación social. Tradicionalmente la sociología del conocimiento se dedicaba a estudiar las condiciones sociales bajo las cuales se producían principios válidos; ²⁹ la macrosociología del conocimiento se dedica al estudio de las condiciones sociales en las cuales el conocimiento se pone a la disposición de la sociedad para la realización de sus propósitos sociales, con lo cual se añade todo un nuevo campo de investigación en el estudio de las sociedades. ³⁰

B. *Toma de decisiones sociales*

En la parte superior del nivel de control social, se encuentran ubicadas las élites que toman decisiones como especie de equivalentes socio-políticos de los centros electrónicos. Las élites seleccionan uno de los sistemas políticos de entre varias alternativas con que cuentan, emiten señales a las unidades de acción o niveles inferiores, y responden a las señales que reciben de dichas unidades de acción. (Este nivel superior de control está integrado por varias redes de comunicación que a su vez vinculan a dichas élites con otras unidades miembros dentro de una especie de jerarquización de poder). Los sociólogos que se han ocupado del estudio de las élites lo han hecho preguntándose sobre el grado de unidad o desunión que tienen dichas élites con respecto a los miembros de las diversas unidades sociales, hasta qué punto el control que tienen las élites de dichos miembros se encuentra disperso, y cómo entran en relación las élites con los miembros de las unidades sociales. Pero todas estas consideraciones carecen de carácter cibernético. Más bien pueden agruparse bajo aquellos estudios que se dedican a analizar la formación de consenso (por ejemplo las élites que están unidas y las que están más desunidas con respecto a los miembros de las diversas unidades sociales, son mucho menos efectivas en la formación de consenso que aquellas que están menos desunidas)

o las relaciones de poder (se piensa que la descentralización de poder es más efectiva que la monopolización de poder por una élite o que su fragmentación entre varias élites). Los aspectos cibernéticos del estudio de las élites han sido con frecuencia abordados en otras disciplinas y no se les ha relacionado sistemáticamente con el análisis social.³¹ El estudio cibernético de las élites se ocupa de las consecuencias que tienen los distintos procedimientos utilizados por distintas élites que toman decisiones, de las estrategias puestas en acción y de las redes de comunicación que se establecen entre las élites y las unidades de acción y viceversa.

Cuando las élites toman una decisión, implícita o explícitamente formulan una teoría social sobre la naturaleza de las relaciones que existen entre las unidades bajo su control y sobre cómo y hasta qué punto esas unidades son susceptibles de ser dirigidas por dichas élites.³² La validez de esta teoría varía de una élite a otra, pero entre mayor sea su validez más efectiva será la toma de decisión. A su vez, la toma de decisión está íntimamente asociada con el grado de actividad de la unidad social. Esto no debe sorprender a nadie, ya que hay muchos principios que se ocupan de las condiciones en que una toma de decisión puede ser efectiva. Sin embargo, es de suma importancia el que en una teoría macrosociológica se incluya o se omita un grupo de principios sobre las condiciones en que la toma de decisiones es efectiva, ya que tiende a revelar una actitud fundamental respecto a la naturaleza de la sociedad misma y del cambio social.

Cuando los sociólogos buscan dar una explicación para la acción o el cambio de una sociedad, tienden más a explorar los antecedentes (por ejemplo el nivel de recursos económicos con que cuenta una unidad, o las oportunidades educativas con que han contado los miembros de la élite) que a estudiar los procedimientos que utilizan las élites en la toma de decisiones. Hay el principio muy difundido de que tales antecedentes constituyen la subestructura básica que no solamente establece los límites de la variabilidad de la acción y el cambio social (se dice que los países pobres carecen del capital necesario para poder desarrollarse), sino que también singulariza los factores que determinan el tipo de decisiones que se tomarán dentro de una serie de decisiones opcionales que se dejan abiertas (por ejemplo, como consecuencia de la tendencia hacia la revolución social, las élites democráticas no pueden limitar demasiado la disponibilidad de los artículos de consumo). Las diferencias que existen entre los procedimientos utilizados para la toma de decisiones, se consideran o bien como variaciones que dependen de otras o bien como diferencias triviales. En contraste con esta visión, la teoría de la dirección social se apoya en la existencia de actores sociales que tienen un grado mayor de autonomía. Los antecedentes se toman en cuenta aunque sólo como un

marco de referencia muy general, pero el curso de acción que se siga dentro de esos límites se considera como una consecuencia de factores cibernéticos entre los cuales figura prominentemente el tipo de procedimiento que se siga para la toma de decisiones. Así sucede que una élite efectiva puede diferir el aumento del consumo en un país pobre a pesar de la tendencia a la revolución social para inclinar la balanza en favor de un desarrollo más estable.

De hecho, sucede que las naciones subdesarrolladas, ni están superpobladas ni son pobres en recursos, sino que sus capacidades cibernéticas son muy pobres, y dentro de esta pobreza la cualidad de sus élites figura de manera prominente. Por ejemplo, varios índices revelan que en 1930 el nivel de desarrollo económico de Canadá y Argentina era muy semejante.³³ Desde entonces, Canadá ha continuado desarrollándose, pero Argentina ha permanecido siendo subdesarrollada. El enfoque típico que se basa en el estudio de los antecedentes pone énfasis en la presencia del elemento protestante en un país y su ausencia en el otro, así como en las diferencias de la población católica que tienen ambos países (en Argentina es descendiente de los católicos del sur de España y de Italia, mientras que en Canadá descende de los católicos franceses). Un análisis weberiano típico correlacionaría estas diferencias con las actitudes básicas que tienen ambas con respecto al sistema capitalista.

La teoría de la dirección social, añade a esta tesis weberiana el énfasis que se puede hacer de las diferencias que existen entre el gobierno democrático y responsable que predomina en Canadá y el gobierno con control autoritario de Argentina. En efecto, las diferencias en el tipo de gobierno se deben a diferencias en el tipo de estructura social, Canadá por ejemplo no hubiera tolerado a Perón. Pero a menos que se dé una relación igualitaria entre los antecedentes y la conducta de las élites, no se considerará a esta última como capaz de influir en los antecedentes. El análisis de las cualidades que tienen las élites para dirigir, tiene que incluirse como parte integral de las teorías sociales. Si se hace una comparación en el desarrollo de cada país bajo distintos gobiernos que adoptan distintos procedimientos en la toma de decisiones (por ejemplo Perón e Illía en Argentina) se puede ilustrar el valor que tiene la inclusión sistemática de estos factores.

Una decisión típica que las élites sociales tienen que tomar con frecuencia, y que generalmente se toma en momentos que son relativamente críticos, es la que se refiere a la posibilidad de acelerar o disminuir el ritmo de los procesos de cambio que están dirigiendo. Cuando se trata de poner en marcha un cambio social, bien sea la colectivización de ranchos, la adopción de un sistema federal o la segregación, hay un tipo de resistencia que tiende a acumularse porque existen relaciones cuyos inte-

reses creados se ven amenazados por los cambios que pretenden imponerse. A medida que se avanza en el proceso de cambio, se presenta frecuentemente un momento crucial en que la resistencia aumenta hasta un punto tal en que pone en peligro la continuación del control de las élites. Así, puede suceder que un presidente tema que no se le reelija, que un gobierno tema un golpe de Estado o que una parte del país se pueda separar. En ese momento, las élites tienen que decidirse bien a acelerar el proceso de cambio con la esperanza de aventajar a la oposición o ganarse el apoyo de quienes se van a beneficiar con dicho cambio, o bien a disminuir dicho proceso de cambio dando tiempo para que se pueda limar, educar, evitar o entrar en arreglos con la oposición.

Obviamente el problema no radica en decidir en abstracto cual procedimiento o estrategia es más efectivo, sino en decidir bajo qué condiciones sociales un procedimiento es más efectivo que otros procedimientos y bajo qué condiciones la élite selecciona la estrategia más idónea y rechaza la que no lo es. En un estudio comparativo de cuatro casos se corroboró la existencia de dos élites que aceleraron el cambio y de dos que disminuyeron el ritmo de cambio cuando tuvieron los obstáculos de una situación prematura, es decir, en el momento en que la oposición que dicho cambio levantó era muy elevada mientras que las fuerzas en favor de dicho cambio eran muy reducidas. Las élites que aceleraron el cambio perdieron control (en el caso de la República Árabe Unida, Siria se rebeló y se separó de Egipto, y en el caso de la Federación de las Indias Occidentales la unificación se desmoronó). Las élites que frenaron o disminuyeron el proceso de cambio mantienen todavía el control de la situación, a pesar de que en uno de los casos (el sistema de países nórdicos) la élite frenó tanto el proceso de cambio, que detuvo por completo la unificación regional; en el cuarto caso (el de la Comunidad económica europea), la continuación del proceso de cambio se garantizó cuando se frenó el ritmo del mismo.³⁴

Con frecuencia discutidas desde el punto de vista ideológico, pero rara vez estudiadas analítica o sistemáticamente, son aquellas decisiones sociales que se ocupan de las condiciones de militancia con respecto a las de moderación, del enfrentamiento que se lleva a cabo en las políticas de coalición, o de las diferencias del enfoque total con respecto al enfoque gradual. Estas y otras decisiones estratégicas semejantes derivan implícita o explícitamente teorías sobre la naturaleza de los vínculos sociales y de los factores de control, como por ejemplo el grado hasta el cual se puede confiar en un gobierno como agente de transformación, o el resultado de la activación en masa de públicos apáticos, o bien el grado hasta el cual la activación en un sector social puede generar un cambio en los otros sectores sociales. Aquí es donde se observa claramente la necesidad

que existe de vincular el estudio de la toma de decisiones sociales con el estudio de la inversión social del conocimiento; ambos, factores cibernéticos de la mayor importancia.

La cualidad de la toma de decisiones se vuelve más importante a medida que la unidad social es más activa. Resulta obvio que entre más haberes tenga una unidad social y entre más movilizados se encuentren estos haberes para producir una acción social, mayores ventajas pueden derivarse de su uso efectivo. Es así que en aquellas unidades pasivas que apenas si dirigen sus propios procesos, los antecedentes son de suma importancia, ya que en aquellas unidades que reaccionan creativamente frente a cualquiera influencia interna o externa, la cualidad de la toma de decisiones se mejora notablemente y cobra una gran importancia. La teoría que pretenda ser general tiene que incluir sistemáticamente las variaciones que sirven para caracterizar la toma de decisiones sociales aun cuando en muchas sociedades suceda que no tengan influencia alguna en la variación.

Además de la inversión de información y de la toma de decisión, los factores cibernéticos incluyen otros tipos de atributos del mismo tipo que los de los objetivos o metas sociales, por ejemplo, la claridad con que formulan la compatibilidad de varios objetivos de una misma unidad o el grado de compatibilidad que permita entre dicho objetivos. También es importante dentro de estos factores cibernéticos la cualidad de las redes de comunicación que vinculan a las élites que toman decisiones con las unidades de acción, y a estas últimas con las primeras, incluyendo el número e intensidad de lagunas en dicha comunicación o los ruidos que se ocasionan en dicha línea de comunicación. Como no se pretende enumerar todos estos factores cibernéticos sino solamente ejemplificar las principales categorías, se procederá en seguida al estudio del segundo elemento de control o sea el poder.

C. Control: sus orígenes y su movilización

Recursos sociales y poder. Las estructuras sociales no son solamente las formas en que se lleva al cabo la interacción entre los actores o las formas que adoptan los objetivos y los símbolos, sino que son también las formas como se distribuyen los recursos sociales, las posesiones con que cuenta una unidad social. Analíticamente estas formas pueden clasificarse como coercitivas, utilitarias y normativas respecto a la distribución que hacen respectivamente en su capacidad para utilizar medios de violencia, objetos materiales y servicios o símbolos. La cantidad de recursos que una unidad o subunidad social posee, no es en sí misma un índice de su poder, sino solamente de su poder potencial. Los recursos pueden

utilizarse para generar más recursos, pueden consumirse o almacenarse o bien pueden utilizarse para vencer la resistencia de otros actores, esto último es lo que se conoce precisamente como poder social. (Esto no implica necesariamente que se tenga que ejercer fuerza para influir en otros actores, ya que su resistencia puede vencerse ofreciéndoles por ejemplo una recompensa.) Es muy importante que cuando se está a mitad de análisis de las relaciones que existen entre los recursos y el poder no se cambie el marco de referencia. La conversión de recursos en poder en un momento determinado puede conducir a la obtención de mayor número de recursos en un momento distinto, no obstante en el primer momento la generación de poder tiene como consecuencia una cierta pérdida de recursos.

Uno de los principios centrales de la teoría de la dirección social, afirma que la relación entre los recursos y el poder es una relación holgada, es decir que la cantidad de recursos que se distribuye en una unidad social en una estructura cualquiera es un índice de predicción muy pobre para poder obtener una idea sobre la cantidad de poder social que genera una unidad. La cantidad de poder generada parece tener más relación con la distribución de los recursos que hacen las intraunidades seleccionando entre una serie de posibilidades. La unidad pobre en recursos puede en principio tener más poder que aquella que es más próspera si logra dedicar una mayor cantidad de sus recursos a la producción de poder. (Con solamente la mitad de su producto nacional bruto, la Unión Soviética mantiene un presupuesto de defensa muy semejante al de los Estados Unidos.)

La parte de los recursos con los que cuenta una unidad que se ha transformado en poder, es una consecuencia del contexto social que no queda al antojo del actor social (por ejemplo, el que los negros sean mucho menos activos políticamente que los judíos en los Estados Unidos se debe en parte a las diferencias que existen entre ambos grupos en cuanto a oportunidades de educación). Sin embargo, sucede que la cantidad de recursos que la intraunidad dedica al poder es un atributo relativamente más maleable que la cantidad de recursos que una unidad posee en un determinado momento. En este punto un elemento importante del voluntarismo influye en la estructura social. Si se hace una comparación de la situación de las sociedades coloniales en los años que precedieron el inicio de los movimientos de independencia con la situación de esas mismas sociedades en los años inmediatamente posteriores a su independencia, se observa que el inicio de la independencia involucró más un mayor cambio en la distribución de los recursos y en el uso que se les dio para poder generar poder social, que en la cantidad de los recursos básicos mismos. Igual ha sucedido con el movimiento norteamericano en favor del des-

arrollo de los derechos civiles, que en el periodo comprendido entre 1953 y 1965 permitió que se transformaran de pasivos en activos importantes grupos de negros norteamericanos, ya que esta situación involucró más un cambio en la movilización de poder que en la cantidad de recursos de que disponía el grupo.³⁵ El control de los recursos se incrementó muy poco en comparación con el aumento en el poder político que se produjo.

Movilización. Cada unidad social tiene en un determinado momento un *nivel de activación* que puede definirse como la diferencia que existe entre la cantidad de recursos con que cuenta la unidad social para su acción colectiva y la cantidad total de recursos que posee en general. Como por ejemplo, el porcentaje del producto nacional bruto que gasta el gobierno, el porcentaje de la mano de obra que emplea un gobierno o el porcentaje de los grupos donde se produce conocimiento que trabaja para el gobierno, son todos índices un tanto crudos del nivel de activación nacional. *Movilización* significa un cambio ascendente en el nivel de activación, se refiere al incremento de la fracción del total de los recursos que posee una unidad que se destina para la acción colectiva de dicha unidad. (Desmovilización se refiere a la reducción de dicho nivel.)

El nivel de activación de la mayoría de las unidades sociales es casi siempre muy bajo. Si se toma en cuenta el total de los recursos se observa que generalmente sólo menos del diez por ciento queda a la disposición de la acción de la unidad. Por ello es que aunque los cambios en el nivel de la movilización sean insignificantes, la capacidad de acción de una unidad pueda aumentarse considerablemente. Las más importantes transformaciones sociales, por ejemplo, las revoluciones socio-políticas o el logro de la independencia, requieren por lo general un alto grado de movilización. El secreto del poder de los movimientos sociales, radica en parte en el alto grado de movilización a que da lugar el ascetismo y la decidida participación de sus miembros.

Aparte del conjunto de recursos de que dispone una colectividad y de la cantidad de poder que moviliza, la clase de poder que genera también viene a influir en la capacidad de acción de la unidad. La capacidad de utilización del poder es por definición la capacidad de vencer resistencias, pero tanto en las sociedades como en la naturaleza, cada vez que se utiliza poder se genera de inmediato un contra-poder, se provoca una resistencia propia. (Esta resistencia es la consecuencia de la enajenación de aquellos a quienes se obligó a abandonar sus preferencias en favor de aquellas patrocinadas por quienes ejercen el poder). Aunque toda vez que se utiliza poder se produce esta misma consecuencia de contrapoder, sucede que algunos tipos de poder provocan más enajenación que otros.

Cuando se calculan las consecuencias que el uso de un tipo de poder

particular provocará en las relaciones que se establecen entre quienes sustentan el poder y quienes obedecen, es necesario que se tome en cuenta que este tipo de relación es muy generalizado. Es decir, que aunque un tipo de poder particular pueda provocar muy poca enajenación, su uso frecuente puede generar una mayor enajenación. Aun más, puede suceder que aunque la enajenación no se manifieste de manera abierta, se vaya acumulando subrepticamente y se exprese de modo indirecto.

Cuando se comparan las diferentes relaciones de poder, se observa que si se han utilizado medios de control coercitivos y todos los demás factores se han mantenido igual, aumenta la resistencia; si se utilizan medios de control utilitarios, la resistencia disminuye, y si se usan medios de control normativos, la resistencia disminuye aún más.³⁶ La mayoría de quienes sustentan el poder prefieren utilizar la clase de control que provoca menos enajenación, pero de cualquier manera no dejan de sufrir limitaciones no sólo en su capacidad para movilizar dicho tipo de control, sino también en su comprensión de la dinámica involucrada en el proceso; así que no es imposible que en última instancia se decidan a utilizar la clase de poder que mayor enajenación provoca,³⁷ aun cuando en principio no sea necesario recurrir a ese tipo de poder.

El enfoque de la dirección social añade al análisis de la base de recursos con que cuenta una unidad, el estudio del grado en el cual dicha base de recursos se moviliza para la acción colectiva y el estudio de los tipos de poder que se movilizan. Los factores que así se agregan determinan considerablemente el grado de enajenación que provoca el control social y dan un índice sobre la posibilidad de que las relaciones entre las élites y las otras unidades sean conflictivas, o bien estén reprimidas o bien sean de cooperación.

III. FORMACIÓN DE CONSENSO

A. *Definición de consenso*

Hasta ahora, la dirección del cambio se ha analizado con una perspectiva descendente que va del nivel superior de control a los niveles inferiores. Inclusive el análisis de los conceptos de comunicación entre el centro y las unidades y el de la resistencia, se han estudiado tomando como base la existencia de un agente de control. Pero la diferencia principal que existe entre la dirección social y la cibernética electrónica es que dentro del contexto social debe tomarse en cuenta sistemáticamente el hecho de que las unidades controladas tienen a su vez capacidades propias de control, es así que dichas unidades pueden invertir conocimiento, tomar deci-

siones, proponerse objetivos y hasta ejercer poder. Así que la capacidad de acción de una unidad cualquiera está determinada sólo en parte por la habilidad con que cuente para poder controlar a las otras unidades. De igual manera está determinada por la compatibilidad que exista entre los objetivos que se ha propuesto y los medios que emplea para lograr dichos objetivos con los objetivos y los medios que se hayan propuesto otras unidades. En otras palabras dicha capacidad de acción está determinada por el grado de consenso.

Consenso tomado como la convergencia de los objetivos de las unidades, se estudia en las teorías típicas colectivistas como algo que existe de por sí (o que cambia bajo el impacto de procesos espontáneos), mientras que las teorías voluntaristas tienden a estudiarlo como algo que puede manipularse con las habilidades carismáticas del líder y/o por las consecuencias del uso de los medios de comunicación pública. Desde el punto de vista de la teoría de la dirección social, consenso es el resultado de un proceso en el cual se interaccionan determinadas preferencias y esfuerzos poniendo en marcha una situación que tiende a ser constante. El consenso tiene que ser revisado constantemente a medida que surjan nuevos grupos o que cambien las relaciones que se establecen entre los distintos grupos o sus preferencias. El consenso que se institucionaliza y que pierde su capacidad de transformación y de adaptación, tiende a convertirse en inauténtico, ya que representa a la sociedad de ayer, pero no responde a las características de la sociedad contemporánea. En la presentación que sigue a continuación se considera que el consenso es auténtico, dinámico y alerta. Cuando se haga referencia a otro tipo de consenso, se especificará claramente que no es el tipo de consenso que atrae fundamentalmente la atención de este estudio.

B. *Control y consenso*

Hay una curva de relación entre control y consenso, o sea que en cualquier nivel de activación, entre mayor sea el consenso, mayor será la necesidad de control, especialmente si se desea mantener el mismo nivel en el logro de los objetivos sociales. (Entre menor sea el consenso, menor será la necesidad de control.) El tipo de combinación que se use entre uno y otro tiene consecuencias importantes, ya que puede influir en el nivel de enajenación y resistencia, y por lo tanto en la futura capacidad de acción. Resulta obvio que, cuando el consenso y el control sean muy elevados, se pueden dirigir mayor número de cambios que cuando ambos índices sean muy reducidos o cuando no han aumentado la enajenación. El consenso adicional que se obtiene tiende a absorber la enajenación respectiva que produce; esta enajenación se hubiera producido de cualquier

manera aunque se hubieran empleado otras formas de poder que enajenaran menos, o aunque se hubiera podido obtener una acción unísona sin que dicho poder hubiera tenido que ser utilizado.

C. Estructuras de la formación de consenso

Para poder ejemplificar el enfoque de la dirección social en el estudio de la formación de consenso, se compararán dos tipos de estructuras en la formación de consenso: la estructura innata y la estructura segregada. En la estructura innata la formación de consenso es esencialmente la consecuencia de las interacciones espontáneas que se producen entre las unidades sociales. La formación de consenso en pequeñas tribus analfabetas y relativamente primitivas, depende de la interacción espontánea que se lleva al cabo entre las distintas familias miembros de la tribu. En la sociedad soviética, el consenso es hasta cierto punto innato, ya que se produce como resultado de la interacción que se lleva a cabo entre los gerentes de las fábricas, los líderes sindicales y los funcionarios oficiales del partido central; pero la función primordial de esta interacción no se había orientado de antemano para la formación de consenso sino que estaba fundamentalmente orientada por objetivos económicos o administrativos (en el sentido descendente que tiene el término dirección social).³⁸ En la estructura segregada, las unidades políticas (por ejemplo partidos o legislaturas) tienen una existencia propia independiente de la existencia de las unidades sociales, y así sucede que las diferencias sociales se traducen en diferencias políticas antes de que pueda lograrse un consenso. Las estructuras segregadas parecen ser más efectivas en formación de consenso que las estructuras innatas, a pesar de que solamente pueden generar una cantidad de consenso reducida que es la necesaria para mantener niveles de activación muy bajos. Se asemeja en mucho a una máquina muy delicada que no puede utilizarse en trabajos muy pesados.

En la búsqueda de una estructura que permita una mayor cantidad de cambio dirigido y un mayor consenso, búsqueda que hasta ahora no ha sido completamente fructífera, ha estado atrayendo mucha atención el tipo de "planeación voluntaria" que se desarrolló en Francia en los años de la postguerra y que se ha aplicado en el Mercado Común Europeo, la Comunidad Económica Europea. Este tipo de planeación provoca una separación mucho menor entre las unidades políticas y las unidades sociales especialmente si se le compara con la de las estructuras típicas segregadas de las democracias tradicionales, y más aún si se le compara con la de las estructuras innatas de los regímenes totalitarios. Sucede también que en este tipo de planeación voluntaria, las unidades de inversión de conocimiento entran en relación no sólo con las unidades sociales que toman decisiones,

sino que también se encuentran vinculadas con el proceso de formación de consenso. De esta manera se llega a una situación en que está informando no sólo a las unidades que controlan, sino también a las unidades controladas, y los juicios se alteran de acuerdo con lo que las unidades de información producen como consecuencia de su constante interacción con las élites y el público.

Los estudios comparativos sobre organización y sobre los procesos de formación de consenso debieran complementar y en parte reemplazar a aquellos estudios comparativos de las constituciones o de la organización formal de los gobiernos. Debieran complementar dicho tipo de estudios porque es muy necesaria la inclusión de estudios tanto de instituciones políticas como de la formación de consenso que les relacionen no solamente con los grupos sociales sino también con las interacciones que se producen entre dichos grupos sociales. Debieran reemplazar en parte a este tipo de estudios debido a que los estudios que se hacen sobre los organismos políticos son desde muchos puntos de vista demasiado rígidos o demasiado simplistas. Un breve estudio de los requisitos necesarios para la existencia de un sistema democrático puede ejemplificar este último punto.

Tradicionalmente definido como el gobierno de la mayoría, el concepto de la democracia no puede ni siquiera establecer una distinción entre regímenes totalitarios y democráticos. Si se le define de una manera más sutil como el cambio institucionalizado del partido que sustenta el poder, el concepto de democracia sigue siendo incapaz de tomar en cuenta ciertos mecanismos democráticos formales, por ejemplo, los cambios que se producen entre los partidos que integran una coalición o los cambios que se producen en las actitudes de las facciones cuyos intereses están representados en el partido que sustenta el poder como consecuencia de los cambios surgidos en el poder social; y se llega al extremo de definir como no democráticos a países tales como Alemania Occidental o Israel. Ni la Unión Demócrata Cristiana ni Mapai han sufrido derrotas electorales desde que se establecieron estos dos Estados, y es muy poco probable el que se les pueda derrotar electoralmente. Aparte de todo esto, los estudios formales toman en cuenta a los parlamentos o los partidos como agentes en la formación de consenso, pero sucede que ambos elementos políticos se encuentran envueltos en un proceso que les está sustrayendo su poder y se lo está añadiendo a la rama ejecutiva. Así que puede suceder que un sistema político que reúna todos los requisitos para ser considerado como una democracia formal sea incapaz de generar suficiente consenso para mantener el nivel de activación existente, y desde luego será totalmente incapaz de elevar realmente el nivel de activación con incrementos que sean los que se quieran en ese determinado momento; es así que se llega al punto en que una sociedad cuente solamente con *standards* de con-

senso muy reducidos, que o bien tienden a acumular enajenación, o bien a generar una presión que reduce el nivel de activación (esta actitud parece que adoptaron los conservadores norteamericanos).

Sucede también que aquellas diferencias importantes que se producen en la formación del consenso en varias sociedades totalitarias o autoritarias (sistemas predominantes en Asia y América Latina), así como los cambios que experimentan en distintas etapas estos tipos de gobierno, son temas que no pueden estudiarse realmente en términos formales, como por ejemplo caracterizándolos como totalitarios o autoritarios o bien clasificándolos como regímenes que funcionan con Estados de uno, dos o múltiples partidos políticos. En contraste, cuando se aplica el enfoque de la dirección social al estudio de la formación de consenso ejemplificado a través de las diferencias entre las estructuras innatas y las segregadas, se cuenta con una perspectiva más dinámica y que toma en cuenta mayor número de procesos.

IV. UNA VISIÓN DE CONJUNTO: LA SOCIEDAD ACTIVA

Se procederá ahora a presentar una perspectiva en síntesis de los procesos sociales a través de la comprensión de varios componentes de la teoría de la dirección social. No debe perderse de vista, sin embargo, que solamente puede darse una visión muy breve en el presente estudio. Valiéndose del control (capacidad cibernética y poder) y de la formación de consenso como dos dimensiones de propiedad espacial, se tipifica de una manera ideal a la sociedad cuyos índices de control y de formación de consenso sean muy elevados, como una sociedad activa; la sociedad en la que ambos índices sean muy reducidos, se considera como una sociedad pasiva; la sociedad cuyo índice de control sea muy elevado, pero cuyo índice de consenso sea muy reducido, se define como una sociedad sobre administrada; y finalmente, la sociedad cuyo índice de control sea muy bajo, pero cuyo índice de consenso sea muy alto, se identifica como una sociedad a la deriva.

La *sociedad pasiva* se asemeja mucho al tipo de sociedades primitivas cuyos sistemas políticos son muy subdesarrollados, especialmente aquel tipo de tribus que se conoce como "segmentadas" ³⁹ Su reducido nivel de autocontrol social es obvio. El consenso no es sólo extremadamente colectivista y estático, sino que es prácticamente incapaz de ser movilizado para la persecución de la mayoría de los objetivos o metas sociales. Por regla general, la carencia de un mecanismo para la formación de consenso, cuando se le necesita incrementar, como por ejemplo cuando surge algún peligro externo que le pueda afectar, es casi absoluta. Aunque el consenso preexistente pueda ser muy elevado, la capacidad en la formación de consenso es

muy reducida. Un ejemplo de esta reducida habilidad se observa al constatar que cuando las sociedades primitivas actúan, de hecho la coerción desempeña un papel más importante que cualquier otro en el dominio de la resistencia que cualquiera acción provoca.⁴⁰

La *sociedad activa* mantiene un nivel de activación muy elevado, más elevado probablemente que en el de las sociedades sobre administradas, y logra producir un índice de consenso muy semejante al de las sociedades que van a la deriva. Todo esto es posible debido a que la sociedad activa tiene mecanismos de control y de formación de consenso más efectivos, ya que tiene la posibilidad de utilizar aquellas clases de poder que provocan una menor enajenación, especialmente el tipo de poder normativo. El índice tan elevado en la formación de consenso se puede obtener sólo cuando se produce un nivel de activación muy alto, porque únicamente bajo estas condiciones pueden llevarse a la práctica un gran número y una gran variedad de metas u objetivos sociales (que las subsociedades y la sociedad como una unidad está comprometida a realizar). Las metas sociales no pueden alcanzarse como consecuencia de un simple incremento del control social, ya que para que un control sea efectivo se necesita que cuente con el apoyo de todos aquellos a quienes se controla. Además, si el nivel de control tiene que elevarse sin que se aumente la enajenación, esto sólo puede lograrse con una capacidad de formación de consenso muy elevada. Así es que viene a suceder que elevado control, elevado consenso, elevado nivel de activación y reducida enajenación, son todos factores que se complementan de manera mutua.

Finalmente, la sociedad activa tiene la más alta capacidad de autotransformación de entre los cuatro tipos ideales de sociedades a que se hizo mención. Esta capacidad de autotransformación es el mecanismo más efectivo que se puede utilizar para evitar una enajenación general, ya que permite que surjan metas u objetivos totalmente distintos y permite que las subsociedades busquen acomodo dentro del mismo sistema que está en proceso de cambio en sus características básicas. Si las características sociales responden a las necesidades cambiantes de los miembros, dichos miembros se sentirán más propensos a participar activamente que a sentirse enajenados; una sociedad sujeta a este proceso se tornará activa.

Desde muchos puntos de vista, la sociedad activa es una utopía inexistente, pero desde otros puntos de vista no es una utopía, ya que existe la posibilidad de que una sociedad se vuelva activa porque los requisitos funcionales necesarios para que una sociedad se vuelva activa no violan ninguna de las leyes sociológicas básicas. Aquellas sociedades que se movilizan como consecuencia de un movimiento social, como por ejemplo Israel en 1948, se asemejan mucho a una sociedad activa. La diferencia que existe entre una sociedad que se moviliza como consecuencia de un

movimiento social y la sociedad activa, es que esta última tiende a estabilizar algunas de las características del movimiento social, como por ejemplo su elevada capacidad en la formación de consenso o la intensa participación de los miembros, y no las considera como características transitorias.

Para que sea posible una sociedad activa, la formación del consenso debe seguir una dirección ascendente permitiendo la expresión auténtica de las preferencias de los miembros y permitiendo que exista una participación real y no una participación ficticia. Uno de los principios centrales de la teoría de la dirección social afirma que la movilización de consenso que siga una dirección descendente no puede substituir a aquellos elementos que se producen en una movilización ascendente. La participación de los miembros que se obtenga como producto del monopolio de las fuentes de información y de los vehículos de comunicación pública, está destinada a ser muy corta y a no ser tan efectiva (mientras dure) como lo es la participación auténtica que se ha logrado a través de una formación de consenso cuya dirección es ascendente.⁴¹ Lo esencial de la mayor parte de los estudios sobre este tema, adopta la posición contraria, pero sucede que no hay suficiente evidencia que pueda contribuir a decidir cuál de estas dos posiciones sobre este punto clave es la más idónea. Las razones por las que el autor de este estudio se inclina más por la posición anteriormente mencionada, se darán a conocer en futuros estudios.⁴²

Los tipos de sociedades *sobre administradas* cuyo índice de control es muy alto y cuyo índice de consenso es muy bajo, parecen estar ejemplificadas en las sociedades totalitarias. Por regla general, tienen estructuras inadecuadas para la formación de consenso, y en las pocas ocasiones en que llegan a tener algún tipo de estructura, ésta cae frecuentemente dentro de la categoría de estructuras innatas. En principio, la acción social está orientada hacia la obtención de metas u objetivos que requieren una enorme capacidad de acción, pero, a medida que transcurre el tiempo, se deja de poner énfasis exagerado en ciertos objetivos cuando se van encontrando resistencias en las subsciedades, porque sucedió que no se contaba con los mecanismos necesarios para prever las posibles resistencias que cierto tipo de cambios sociales iban a motivar. Por regla general también se tiende a usar con frecuencia el tipo de poder coercitivo, que es el que provoca mayor enajenación. (Aunque sucede que también se utiliza el poder normativo, generalmente se le combina con el uso del poder coercitivo, minando así todas las posibilidades de eficacia que tiene el primero.)⁴³

El decidir sobre si las sociedades sobre administradas pueden transformarse y qué tipo de sociedades serán en caso de que puedan transformarse, ha sido constantemente discutido entre aquellos que creen en un proceso de democratización y aquellos que se fundamentan en la super estabilidad de las sociedades totalitarias.⁴⁴ Sin embargo esta dicotomía no cubre todas

las posibilidades. Un proceso de democratización es poco probable porque sucede que las democracias mismas no están suficientemente adaptadas, su control efectivo y sus mecanismos de consenso son insuficientes para poder proporcionar el alto nivel de activación que se necesita; además, el sistema democrático o las experiencias democráticas no parecen legitimarse en la historia de las sociedades totalitarias contemporáneas. Por el otro lado, ya no puede mantenerse que las sociedades totalitarias sean intransformables, sobre todo si se toman en cuenta los cambios tan radicales que han ocurrido en la URSS desde 1917.

La dirección de cualquier cambio parece tender más hacia la estructura de una sociedad activa, cuyos niveles de control son mucho más semejantes a los de las sociedades totalitarias que a los de las sociedades democráticas. La estructura de la formación de consenso en las sociedades democráticas es una estructura un poco segregada y es mucho más afín a la estructura innata totalitaria que a la estructura democrática completamente segregada. En las sociedades democráticas, los movimientos de carácter social encuentran su equivalente en los periodos más carismáticos de las sociedades totalitarias. La transición más aguda es la que va de un momento en que se depende de la fuerza y la propaganda como medios para forzar la obediencia, al momento en que se hace énfasis en la educación y el poder utilitario. A pesar de lo drástico, esta transformación es más limitada que el cambio radical que parece sugerirse cuando se intenta imponer el enfoque puro utilitario característico de las sociedades democrático-capitalistas. De hecho ésta parece ser la dirección del cambio que ya se observa en la Unión Soviética.

Las *sociedades que van a la deriva* se asemejan mucho a las democracias capitalistas. Su característica más importante es la de que sólo tienden a actuar para producir cambios estructurales importantes cuando la necesidad de dichos cambios es más que inminente,⁴⁵ por ejemplo, durante una crisis, cuando un amplio consenso se ha movilizad o antes de que tome acción alguna. Es más, frecuentemente la acción que se toma no salva el vacío existente, ya que los cambios que se introducen son la consecuencia de un regateo que se lleva a cabo entre aquellas subsociedades más conservadoras y aquellas que son más propensas a cambiar. Otra razón por la cual las democracias capitalistas son sociedades que van a la deriva, se encuentra en el hecho de que las subsociedades más poderosas utilizan los recursos sociales para su propio consumo y aumento de poder. Esto lo logran, bien neutralizando los controles sociales que hubiesen podido impedir tal uso de los recursos sociales, o bien forzando a que estos controles se dediquen a servir sus intereses subsociales. Por lo que respecta a la sociedad, ninguna de estas dos posibilidades está actuando como una dirección de sus procesos o de su cambio.

Consenso, igualdad y activación

Aquí se va a introducir un nuevo concepto que vincula el análisis de la formación de consenso con el estudio de los recursos y la enajenación: el concepto de igualdad. Tal como se utiliza en este estudio, la igualdad se refiere a una curva de distribución de los recursos que se parece mucho a una línea recta, por ejemplo, los grupos de población de igual tamaño poseen igual cantidad de recursos. No hay sociedad alguna que sea igualitaria, pero obviamente existen diferencias muy importantes en los grados de desigualdad. Estos grados de desigualdad se relacionan, aunque no en una base paralela, con las diferencias de poder. Cuando se forma un consenso, este último tiende a reflejar las relaciones de poder que se establecen entre los miembros, el tipo de política que se adopte tenderá a asemejarse más a las preferencias de las subsociedades más poderosas. Es como si los miembros más débiles se dijeran a sí mismos que les conviene más ir de acuerdo con la política sugerida por los más poderosos porque a cambio de su cooperación obtienen algunas concesiones y porque temen que si actúan de otra manera los más poderosos impondrán un tipo de política que esté aún más disociada de la preferida por estos más débiles. El grado de enajenación que se produce como residuo en las unidades más débiles está en relación directa con el grado de desigualdad. El consenso que produzca poca o ninguna enajenación sólo se puede alcanzar en condiciones de elevada igualdad.

Aunque en estos precisos momentos no pueda comprobarse sino solamente mencionarse, hay una tendencia histórica secular que tiende a la reducción de la desigualdad que existe entre las subsociedades (clases o regiones) que integran las democracias capitalistas. Hasta ahora esta reducción se ha producido en forma muy limitada. (La tendencia se evidencia sobre todo en lo que se refiere a derechos políticos y símbolos en el *status*, y no tanto en lo que se refiere al bienestar económico.) Si dicha tendencia se continuara o se acelerara, las sociedades democráticas tenderían a moverse en dirección a las sociedades activas ya que permitirían la formación de más consenso, menos enajenación y mayor disposición para solucionar los problemas sociales que se les presentaran. Una de las fuerzas principales que hace posible que una sociedad deje de estar a la deriva y se convierta en una sociedad activa, es la que se observa como consecuencia de la movilización de las colectividades más débiles; esto se puede lograr a través de la difusión de la educación, de los cambios en las oportunidades de empleo y en el cambio de otros factores que producen situaciones desequilibradas así como por el efecto que tiene la intervención de ciertas élites, especialmente las intelectuales. Como este es un principio central de la concepción que sobre el cambio social se ha venido propo-

niendo en este estudio, sobre todo en las más recientes transiciones de las sociedades occidentales a las postmodernas (este término se definirá un poco más adelante), deben bosquejarse brevemente los supuestos implícitos en esta afirmación.

La transformación de las democracias capitalistas no está instigada por la lucha de clases, sino por la interacción que se lleva al cabo entre las colectividades organizadas. Las colectividades pueden ser grupos étnicos o comunidades regionales y no solamente clases, y la relación que se establece entre las distintas sub-sociedades puede ser una relación de coalición o de ligera animosidad, y no necesariamente de lucha. Pero sobre todo es importante mantener en perspectiva que la unidad de acción no es la colectividad *per se* sino sólo la parte de esa colectividad que se haya movilizad o como consecuencia de las redes organizadoras. Así es que la historia se mueve no sólo como consecuencia de la acción de la clase proletaria como tal, la cual en sí misma es una unidad pasiva, sino por los sindicatos, los partidos laborales o los movimientos sociales de protesta que movilizan a determinados segmentos de la clase proletaria. (Lo mismo puede decirse de los movimientos de derechos civiles y de los organizados por los negros norteamericanos o de los movimientos de independencia o de descolonización, etcétera.)

Las colectividades son bases de poder potencial, pero por regla general sólo una fracción muy reducida de esas potencialidades se utiliza realmente para producir una acción o un cambio social. La capacidad que tiene cualquier tipo de colectividad para influir en los tipos de cambio social, constituye de hecho su poder social. Dicho poder social depende de su capacidad para movilizar la base del poder potencial de la colectividad o, en otras palabras, del *resultado de la lucha interna que se libra entre los que movilizan y los inmovilizados*.

También puede añadirse que la capacidad de movilización en sí está determinada por la forma como están distribuidos los recursos entre las colectividades, es decir, que las unidades más poderosas mantienen muy reducida la capacidad de movilización con que cuentan las unidades más débiles. A pesar de la validez de esta observación, no debe dejar de reconocerse que la movilización de cualquiera colectividad reduce la capacidad que tienen otras colectividades para mantener reducida la capacidad de movilización de la primera colectividad. Así pues, sucede que para cada periodo es necesario estudiar no sólo el poder potencial de un actor social, sino que también es indispensable estudiar la capacidad de movilización que afecta su poder real en ese periodo específico. El análisis que sea dinámico prosigue comparando los cambios en el poder potencial y actual que se producen en un determinado periodo de tiempo y los efectos de los cambios de poder de ciertos actores sobre el poder de otros actores. El

estudio del cambio social que haga énfasis en las relaciones de estratificación que existen entre las colectividades (como lo intentó hacer Marx y en lo que fue corregido hasta cierto punto por Lenin),⁴⁶ así como aquel que excluya completamente el análisis de poder, solamente pueden producir una teoría fragmentada del cambio social.

¿Cuáles son las implicaciones de todo esto en la transformación de las democracias capitalistas? En este tipo de sociedades, la mayoría de los miembros de la mayor parte de las colectividades tienen el derecho formal de participar en el proceso político, un *status* institucional político igualitario que no tiene equivalente en sus respectivas posiciones sociales. Cada vez son más los miembros que se educan y este aumento en la educación tiene consecuencias que movilizan.⁴⁷ Por razones históricas que no es necesario examinar en estos momentos, sucede que grupos de estudiantes, de profesionales, de clérigos, de clases medias, de minorías étnicas, todos los cuales cuentan con capacidad de movilización, tienen libertad de ejercitar dichas capacidades y de servir como agentes movilizadores de las colectividades más débiles, aunque desde luego con ciertas restricciones. Pero al mismo tiempo sucede que como las colectividades más débiles se están volviendo más fáciles de movilizar, y como el número de los agentes movilizadores está aumentando, se está provocando un incremento del poder social de colectividades que hasta hace poco tiempo habían sido las más débiles y las más explotadas. Las consecuencias de la movilización de estas colectividades más débiles, que sólo en parte se neutralizan por contra movilizaciones de las colectividades más poderosas, tienden a que la sociedad se transforme siguiendo las directrices de las sociedades más activas y más igualitarias. El decidir sobre si tarde o temprano habrá una lucha abierta entre las colectividades más poderosas y las colectividades movilizadas, o sobre si la movilización perderá de por sí su fuerza, o sobre si se logrará una sociedad activa en la cual haya una transformación estructural, son todos problemas que atraen la atención del estudio de la dirección social.

Se puede llegar a la conclusión de que, al menos en el momento actual, tanto las sociedades sobre administradas como las sociedades que van a la deriva, parecen estarse inclinando más a seguir la dirección de una sociedad activa que a hacer más recalcitrantes sus características de sociedades sobre administradas o que van a la deriva. Los nuevos medios de comunicación y las nuevas tecnologías del conocimiento parecen estar actuando en esta misma dirección activa en ambos tipos de sociedades. Una movilización continua de las colectividades más débiles de las sociedades capitalistas y un aumento en el pluralismo de las sociedades totalitarias puede contribuir a fortalecer dicha transformación de las sociedades en la dirección activa. Las nuevas capacidades cibernéticas que cada vez

se ponen más a disposición de las sociedades, sobre todo desde 1945, proporcionan una nueva gama de opciones sociales que determinan la aparición de un nuevo periodo que puede denominarse como el periodo post-moderno. El año 1945 señala también el inicio de la era atómica y desde muchos puntos de vista abre un campo de acción muy importante para la macrosociología, el del cambio no de las estructuras de los sistemas sociales sino de sus límites. El dilucidar sobre las condiciones que favorecen y las que obstaculizan el desarrollo de sociedades activas o la transformación de un mundo caótico en otro que sea comunal, requiere del desarrollo de la macrosociología, en un nivel superior al de las teorías universales que hasta ahora han estado prevaleciendo. La teoría de la dirección social puede proporcionar el marco de referencia sociológico sistemático que contribuya al desarrollo de tal enfoque macrosociológico. Y, lo que es más importante, puede señalar el camino que los sociólogos deben seguir para poder contribuir a que logren dichas transformaciones sociales.

¹ Las sociedades se definen como sistemas sociales autosuficientes. Vid Talcott Parsons *et al.* "Some Fundamental Categories of the Theory of Action: A General Statement," en Talcott Parsons y Edward A. Shils, ed. *Toward a General Theory of Action*, Cambridge Mass., Harvard University Press, 1952, p. 26.

² El periodo debe definirse específicamente porque aquellos actos que tienen especialmente consecuencias microscópicas en un periodo pueden tener consecuencias macroscópicas en otro periodo posterior o viceversa. Los límites del periodo que se vaya a considerar dependen desde luego del tipo de problema que se vaya a estudiar.

³ Aunque de hecho las consecuencias no pueden contarse, sucede que la mayoría de las consecuencias de las unidades sociales son de una o de otra clase y esto facilita la diferenciación. Aquellas unidades cuyas consecuencias no estén concentradas en ninguno de los dos tipos, tendrán que clasificarse como intermedias en vez de tener que hacer una clasificación que requiriera el estudio de todas y cada una de las consecuencias.

⁴ Este tipo de estudio fue hecho por Raymon W. Mack y Richard C. Snyder, "Approaches to the Study of Conflict: Introduction by the Editors", *Journal of Conflict Resolution*, núm. 1, 1957, pp. 107-108.

⁵ Morton Deutch. "Conflict and Its Resolution." Trabajo presentado a la Reunión Anual de la American Psychological Association. Nueva York, septiembre 5, 1965.

⁶ Ferdinand Toennies. *Community and Society*. East Lansing Mich., Michigan State University Press, 1957. "La carencia más obvia en la situación actual de la sociología, es la de una teoría sobre el cómo y el por qué un tipo de sociedad da lugar a otro tipo, o por qué da lugar a una sociedad en vez de a otra o sobre la secuencia de un grupo de alternativas. Este tipo de teoría no puede lograrse hasta en tanto no se expanda el enfoque de la teoría de acción en otro que tenga una visión macrosociológica." Edward A. Shils. "The Calling of Sociology." en Talcott Parsons *et al.* ed. *Theories of Society*, New York, Free Press of Glencoe, 1961, vol. II, p. 1444; la visión que Parsons tiene de la sociedad se ha vuelto menos colectivista y más voluntarista en las últimas décadas. En su *The Social System*. Nueva York, Free Press of Glencoe, 1951, hay muy poca mención sobre los procesos políticos o sobre los aspectos de la dirección social. A estos temas les dio más atención en su artículo "On the Concept of Influence". *Public Opinion Quarterly*, núm. 31, 1962, pp. 480-481.

⁷ Entre los autores contemporáneos que han adoptado este enfoque, figuran aquellos que consideran los cambios experimentados en las Naciones Unidas, especialmente los que se refieren a la votación o aquellos que ponen énfasis en las posibilidades de un gobierno mundial o los que creen que el parlamento europeo conducirá a la creación de los Estados Unidos de Europa. Vid. Leland M. Goodrich. *The United*

Nations. New York, Crowell, 1959. Eric Stein. "The European Parliamentary Assembly". *International Organization*, núm. 13, 1959, pp. 233-254; J. B. Scott. *Law, the State and the International Community*. New York, Columbia University Press, 1939. Un enfoque un poco más sofisticado adopta E. Jackson. *Meeting of Minds*. New York, Mc Graw Hill, 1952. La mayoría de estudios sobre la resolución de conflictos o la solución de problemas son voluntaristas.

⁸ Uno de los más distinguidos expertos en ciencia política de esta generación, Karl W. Deutch, desarrolló esta aplicación del modelo cibernético. Vid *The Nerves of Government*. New York, the Free Press, 1963. En los escritos de Parsons, los sistemas de valores introducen elementos voluntaristas, pero sucede que las relaciones que se llevan al cabo en este sistema y su dinámica misma, se conciben como si fueran colectivistas, haciendo énfasis en la interdependencia.

⁹ Nathan Leites. "Psycho-Cultural Hypotheses about Political acts." *World Politics*, núm. 10, 1958, pp. 102-119; K. N. Waltz. *Man, the State and War*. Nueva York, Columbia University Press, 1959. Para un tipo de estudio donde se considere al Estado como a una persona Vid. J. Buchanan. "The Pure Theory of Government Finance". *Journal of Political Economy*, núm. 57, 1949, pp. 496-505.

¹⁰ Ver por ejemplo Charles E. Osgood. *An Alternative to War or Surrender*. Urbana, University of Illinois Press, 1962.

¹¹ Los autores voluntaristas que tratan el problema de la naturaleza del actor o de las distintas unidades de análisis, conservan su actitud monolítica presuponiendo la existencia de una relación íntima entre las unidades, como por ejemplo entre el presidente o la élite del poder y la opinión pública. Vid. Osgood, *op. cit.*

¹² Mucho se ha estudiado sobre las dificultades que existen para poder definir el poder. Por falta de espacio es que en este artículo no pueden presentarse todas las objeciones que se han hecho cuando se definió el concepto de poder. En *La sociedad activa*, *op. cit.*, se discutirán ampliamente las razones por las cuales se considera adecuada dicha definición.

¹³ Este concepto fue desarrollado por W. F. Ogburn y ha sido utilizado por varios economistas. Vid. Alberto O. Hirshman. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press, 1958.

¹⁴ *The Nerves of Government*, *op. cit.*, p. ix.

¹⁵ *The Active Society*, *op. cit.*

¹⁶ Véase por ejemplo Thomas C. Schelling. "Nuclear Strategy in Europe." *World Politics*, núm. 14, 1962, pp. 421-432; Herbert A. Simon. *Administrative Behavior*. New York, Mac Millan, 1957, p. 77.

¹⁷ Amitai Etzioni. *A Comparative Analysis of Complex Organizations*. New York, The Free Press of Glencoe, 1961, especialmente pp. 4-6.

¹⁸ Ralf Dahrendorf. "Out of Utopia". *American Journal of Sociology*, núm. 54, 1958, pp. 115-154 y Lewis Coser. *The Functions of Social Conflict*. New York, Free Press, 1964, pp. 20-26.

¹⁹ Se puede argüir que las relaciones de poder son jerárquicas por definición. El poder horizontal se genera entre los miembros de un sistema. Por ejemplo, entre más comercien Francia y Alemania Occidental, mayores presiones se ejercerán sobre ambos para impedir que en un momento determinado puedan separarse de la Comunidad Económica Europea. Vid. Amitai Etzioni *Political Unification*. New York, Holt & Rinehart and Winston, 1965, *passim*.

²⁰ Vid. Arthur L. Stinchcombe, *A Parsonian Theory of Traffic Accidents*. Trabajo presentado en la Reunión Anual de la American Sociological Association celebrada en Miami, Florida, 1966.

²¹ También tendrá que enfrentarse a otros factores tales como las condiciones del medio ambiente que no es el social, pero de éstos no nos podemos ocupar en el presente estudio.

²² Para mayor información sobre la cantidad de fondos federales que cada uno de los Estados recibió para el gasto en unidades I & D (Investigación y desarrollo) véase *Statistical Abstract of the United States 1966*, p. 546, cuadro 779. Información sobre los gastos de fondos I & D en cada una de las agencias federales se encuentra en el mismo estudio p. 544, cuadro 776. Todos estos datos no incluyen los gastos en establecimientos I & D. La información corresponde al año fiscal de 1963.

²³ Así sucede por ejemplo que el total del gasto federal de los Estados Unidos en I & D en 1965 alcanzó la suma de aproximadamente 14.8 miles de millones; en 1955 tuvo 3.3 miles de millones y en 1945 1.6 miles de millones. Véase National Science Foundation. *Federal Funds for Research, Development and Other Scientific Activities*:

Fiscal Years 1965, 1966 and 1967, vol. 15, p. 4, cuadro 2. "el 90 o 95 por ciento de los científicos behavioristas que han existido aún viven" Robert K. Merton. "The Mosaic of Behavioral Sciences". En Bernard Berelson Ed. *The Behavioral Sciences Today*. New York, Harper & Row, 1964.

²⁴ Esto es a menudo lo que se tiene en mente cuando se dice que la tradición anglosajona es pragmática mientras que la francesa es racionalista. Cierta información sobre las diferencias que existen en la planeación económica puede encontrarse en Andrew Shonfield. *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*. New York, Oxford University Press, 1965, pp. 151-175. También véase Fritz Machlup. *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton, Princeton University Press, 1962, p. 202.

²⁵ George E. Homans. *The Human Group*. New York, Harcourt, Brace & World, 1950, pp. 369-414. Véase también Don Price. *The Scientific State*, Cambridge, The Bellnap Press of Harvard University Press, 1965.

²⁶ Roger Hilsman. *Strategic Intelligence and National Decisions*. New York, Free Press, 1956.

²⁷ Herbert A. Simon. "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, 1955, pp. 99-118.

²⁸ Uno de los pocos estudios sociológicos sobre este tema es el de Lewis Coser. *Men of Ideas*. New York, Free Press, 1965.

²⁹ Para una descripción general de este tipo de sociología del conocimiento, vid. Robert K. Merton *Social Theory and Social Structure*, New York, Free Press, 1957, pp. 456-488.

³⁰ Este tipo de estudio ha sido abordado, pero no por sociólogos. Vid. Viscount Hailsham Q. C. *Science and Politics*. London, Faber and Faber, 1963; Price. *The Scientific Estate*, op. cit.; Jerome A. Wiesner. *Where Government and Science Meet*. Novato Calif. Mac Graw Hill, 1965.

³¹ Deutsch, op. cit.; Alfred Kuhn. *The Study of Society: A Unified Approach*. Homewood, Ill. Irwin, 1963.

³² David A. Zinnes. "A Comparison of Hostile Behavior of Decision-Makers in Similar and Historical Data." *World Politics*, vol. 18, 1966, pp. 474-502. Véase también la colección de los siete primeros ensayos en la primera parte de Herbert C. Kelman. Ed. *International Behavior: A Social: Psychological Analysis*. New York, Holt, Rinehart & Winston, 1965, pp. 43-334.

³³ *El Desarrollo Económico de la Argentina*. Documento E-CN 12-429-Add4 (1947), pp. 3-5.

³⁴ *Political Unification*, op. cit.

³⁵ Un estudio sobre el estado que prevalecía antes de que empezaran a movilizarse es el de James Q. Winston. *Negro Politics*. New York. Free Press, 1965, especialmente, pp. 3-7.

³⁶ Ya en otro estudio se comprobó que esta clasificación es absoluta y se estudiaron las distintas posibilidades en la combinación de todos estos índices. Vid. *A Comparative Analysis...*, op. cit., pp. 4-6.

³⁷ *Ibid.*, pp. 3-22.

³⁸ Joseph Berliner. *Factory and Manager in the USSR*. Cambridge, Harvard University Press, 1957; Zbigniew Brzezinski and Samuel P. Huntington. *Political Power: USA USSR*. New York, Viking, 1965, pp. 129-190.

³⁹ M. Fortes y E. E. Evans-Pritchard ed. *African Political Systems*. London; Oxford University Press, 1950.

⁴⁰ Max Glukman. *Order and Rebellion in Tribal Africa*. New York, Free Press of Glencoe, 1963.

⁴¹ Aunque originalmente se creyó que en las sociedades totalitarias se llevaba al cabo un constante "lavado de cerebro", ahora es completamente evidente que la "naturaleza humana" se reafirma en este tipo de sociedades, por ejemplo en la URSS y en Europa Oriental. Y muy probablemente lo mismo sucederá en China.

⁴² *The Active Society*, op. cit.

⁴³ Otros puntos sobre las diferencias que existen entre la aplicación "pura" del poder normativo con la de su aplicación "combinada" con otros tipos de poder, pueden encontrarse en *A Comparative Analysis...* op. cit., p. 55.

⁴⁴ El punto de vista que cree en la posibilidad de una transformación, lo defiende Gabriel Almond. *The American People and Foreign Policy*. New York, Praeger, 1960.

El punto de vista opuesto lo ha presentado Philip E. Mosely. "Soviet Foreign Policy Since the Twenty Second Party Congress." *Modern Age*, vol. 6, otoño 1962, pp. 343-352.

⁴⁵ Vid. *Political Unification, op. cit.*, pp. 81-82, 95.

⁴⁶ Sheldon Wolin. *Politics and Vision*. Boston Little, Brown & Co., 1960, pp. 421-424.

⁴⁷ Un breve análisis de los varios tipos de estudios que muestran la correlación que existe entre la educación y la activación política puede encontrarse en Lester W. Milbarth. *Political Participation*. Chicago, Rand Mac Nally, 1965, pp. 42-45.