

NEIL J. SMELSER

TEORÍA
DEL COMPORTAMIENTO
COLECTIVO

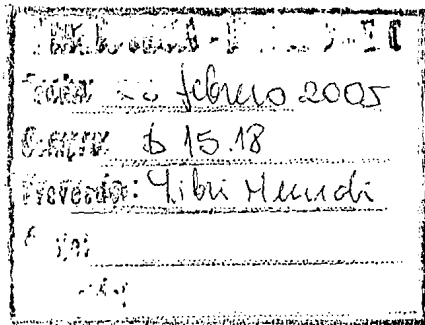


FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés, 1963
Primera edición en español, 1989
Segunda reimpresión, 1996

302
8341

2854
13081



A
HELEN,
quien me ha enseñado que tanto el
conflicto como la estabilidad son
esenciales para desarrollarse.

Título original:
Theory of Collective Behavior
© 1963 Neil J. Smelser
Publicado por The Free Press, Nueva York

D. R. © 1989, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, S. A. DE C. V.
D. R. © 1995, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
Carretera Picacho-Ajusco 227; 14200 México, D. F.

ISBN 968-16-2955-8

Impreso en México

I. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

INTRODUCCIÓN

El problema

EN TODAS las civilizaciones, los hombres han escenificado episodios de comportamiento dramático, tales como el furor, el motín sedicioso y la revolución. Reaccionamos a menudo emocionalmente ante estos episodios. Por ejemplo: nos divierten las flaquezas del furor colectivo, nos horrorizan las crueldades del motín, y nos inspira respeto el fervor de la revolución.

La índole de estos episodios ha suscitado desde hace mucho tiempo la curiosidad de los pensadores especulativos. En épocas recientes la curiosidad se ha transformado en un campo de la sociología y de la psicología social, mal definido, conocido como "comportamiento colectivo". Aunque muchos de los pensadores de este campo intentan ser objetivos, describen con frecuencia los episodios colectivos como si fuesen obra de fuerzas misteriosas. Por ejemplo: las multitudes son "volubles", "irracionales" o "espontáneas", y su comportamiento es "imprevisible" o "asombroso". Estos términos son poco apropiados, pese a su valor gráfico. Implican que el comportamiento colectivo fluye desde fuentes que escapan a la explicación empírica. En suma, el lenguaje de este campo del conocimiento oculta su tema mismo en la indeterminación.

En este estudio trataremos de reducir el residuo de indeterminación que subsiste en las explicaciones de los estallidos colectivos. Los rumores absurdos, el furor desencadenado, los miedos pánicos, los motines y las revoluciones son asombrosos, pero ocurren con cierta regularidad. Se agrupan en el tiempo; se agrupan en ciertas regiones culturales; ocurren con mayor frecuencia entre ciertos grupos sociales: los desempleados, los emigrantes recientes, los adolescentes. Este agrupamiento en el tiempo y en el espacio social exige una explicación: ¿por qué ocurren los episodios colectivos *dónde*, *cuándo* y en *la forma* en que se presentan?

En este capítulo introductorio sólo plantearemos algunos interrogantes derivados de tal investigación. ¿Qué es el comportamiento colectivo? ¿Cuáles son sus tipos? ¿Cómo puede distinguirse del comportamiento relacionado con él, como el de las ceremonias rituales? ¿Cuáles son los determinantes del comportamiento colectivo? ¿Se relacionan entre sí los determinantes en alguna forma sistemática? ¿Qué puede aportar un enfoque sociológico a la comprensión del comportamiento colectivo? Planteadas las preguntas, dedicaremos el resto del volumen a buscar sus respuestas.

Aclaración inicial de la terminología

Nuestra investigación abarcará los siguientes tipos de sucesos: 1) la respuesta de miedo pánico; 2) la respuesta de furor, incluidos el ciclo de la moda, la manía, el auge financiero, la imitación y el resurgimiento religioso; 3) el estallido hostil; 4) el movimiento normativo, incluso el movimiento de reforma social; 5) el movimiento valorativo, incluidos la revolución política y religiosa, la formación de sectas, el movimiento nacionalista, etc. La justificación de la inclusión de estos tipos particulares sólo se aclarará después de los detallados argumentos teóricos de los capítulos II a V. Por ahora, debemos preguntarnos: ¿qué nombre daremos a estas clases de comportamiento?

Como sería de esperarse en un campo del conocimiento subdesarrollado en lo científico, ni siquiera su nombre se ha uniformado. Es probable que el término general más común sea el de "comportamiento colectivo".¹ Sin embargo, los diferentes analistas que utilizan esta expresión no se refieren a una clase de fenómenos uniforme, claramente definida.² Además, el psicólogo Brown ha utilizado el término de "fenómenos de masas" para referirse aproximadamente al mismo conjunto de datos que constituyen el "comportamiento colectivo".³ También se han empleado para caracterizar este cuerpo de datos los términos de "comportamiento de masas" y "dinámica colectiva". Ambos conceptos nos parecen deficientes. En virtud de la polémica ideológica provocada por el término "masa", esta denominación es equívoca.⁴ Lang y Lang han acuñado recientemente otro término más neutral pero igualmente engañoso: la "dinámica colectiva".⁵ Aunque el comportamiento colectivo tiene una estrecha relación con el cambio social,⁶ parece aconsejable que se reserve el término "dinámica" a un campo más amplio que el del

¹ Robert E. Park, de la Universidad de Chicago, popularizó este término en los años veinte y treinta. Quienes siguieron su tradición general han continuado usando el término. Véase H. Blumer, "Collective Behavior", en J. B. Gittler (comp.), *Review of Sociology: Analysis of a Decade* (Nueva York, 1957), p. 127. También, R. H. Turner y L. M. Killian, *Collective Behavior* (Englewood Cliffs, N. J., 1957).

² Blumer, por ejemplo, excluyó a R. T. La Piere de su reseña general del comportamiento colectivo —a pesar de que su obra principal lleva el título de *Collective Behavior* (Nueva York, 1938)—, porque consideró que el tratamiento de La Piere "representa una concepción marcadamente diferente del campo". "Collective Behavior", en Gittler (comp.), *op. cit.*, p. 127.

³ R. Brown, "Mass Phenomena", en G. Lindzey (comp.), *Handbook of Social Psychology* (Cambridge, Mass., 1954), vol. II, pp. 833-876.

⁴ Algunos clásicos representativos de la literatura sobre la sociedad de masas son J. Ortega y Gasset, *La rebelión de las masas* (Madrid, 1930); E. Lederer, *State of the Masses* (Nueva York, 1940); K. Mannheim, *Man and Society in an Age of Reconstruction* (Londres, 1940), y H. Arendt, *The Origins of Totalitarianism* (Nueva York, 1958). Véase un intento reciente para eliminar algunas de las ambigüedades de esta literatura y sintetizar el material teóricamente, en W. Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, I ll., 1959).

⁵ K. Lang y G. E. Lang, *Collective Dynamics* (Nueva York, 1961).

⁶ Véanse más adelante, pp. 87-89.

mero comportamiento colectivo. Palabras tales como "estallido", "movimiento" y "ocupación ilegal" también indican intentos de delimitación del campo. En vista de esta abundancia de palabras y significados, debemos decidir de inmediato sobre las convenciones del empleo terminológico.

El término más preciso para englobar las clases de sucesos pertinentes sería una expresión poco elegante: "estallidos colectivos y movimientos colectivos". "Estallidos colectivos" se referiría al miedo pánico, a las locuras y a los disturbios hostiles, que con frecuencia (pero no siempre) son súbitos; "movimientos colectivos" se referiría a los esfuerzos colectivos para modificar normas y valores, que con frecuencia (pero no siempre) se desarrollan durante periodos más largos. Para resumir, condensaremos este término poco elegante en la expresión convencional "comportamiento colectivo". El lector deberá recordar que el término se utiliza como una clase específica de abreviatura, y que tiene sus propias deficiencias. En ciertos sentidos, la expresión es demasiado general. "En sentido amplio, se refiere al comportamiento de dos o más individuos que actúan juntos o en forma colectiva... Concebir el comportamiento colectivo de esta manera sería abarcar toda la vida del grupo."⁷ La empresa comercial, por ejemplo, que responde al incremento de la demanda aumentando su producción, está llevando a cabo un "comportamiento colectivo" (porque las personas están actuando en concierto), pero no clasificaríamos esta respuesta como un ejemplo del verdadero comportamiento colectivo. A pesar de tales limitaciones, seguiremos usando esta expresión, en parte, para evitar los neologismos; y, en parte, por falta de opciones adecuadas.

Una ventaja del estudio del comportamiento colectivo

En condiciones de una interacción estable, muchos elementos sociales —mitos, ideologías, la potencialidad para la violencia, etc.— están controlados o se dan por sentados, y de ahí que no se observen fácilmente. Estos elementos se revelan durante los episodios del comportamiento colectivo; podemos observarlos "en bruto". Así pues, el comportamiento colectivo, como la disidencia, constituye una especie particular de laboratorio, en el que podemos estudiar directamente ciertos componentes del comportamiento que, de ordinario, permanecen latentes.

El estado de la investigación del comportamiento colectivo

En casi todas las divisiones de la sociología, el análisis general debe ir precedido de un comentario sobre la precaria situación de la investigación disponible. El comportamiento colectivo no es la excepción:

⁷ Blumer, "Collective Behavior", en Gittler (comp.), *op. cit.*, p. 128.

Puede advertirse fácilmente la escasez de la investigación examinando la literatura que existe sobre las formas del comportamiento colectivo. Algunos ejemplos de las "formas" son: el miedo pánico, la manía, la moda, el rumor, la epidemia social, los brotes de violencia colectiva, los movimientos reformistas, los movimientos religiosos, etc. Si examinamos la literatura que se ocupa de cada una de estas formas, veremos fácilmente el bajo nivel descriptivo del conocimiento, y la relativa ausencia de teoría en este ámbito. La mayor parte de la investigación tiene el carácter de reportaje, ya sea de personas que accidentalmente se encontraban en el lugar de los hechos, o de historiadores que describen, después de los sucesos, ciertas instancias de comportamiento colectivo.⁸

Esta crítica se justifica por varias razones. Primera: en virtud de que se considera el comportamiento colectivo algo espontáneo y voluble, hay pocas bases para iniciar un análisis coherente. Los puntos de referencia se funden ante nuestros ojos cuando una multitud se convierte en muchedumbre motinera, una muchedumbre en una huida en pánico, y una huida en la captura de chivos expiatorios. Segunda: en virtud de que muchas formas del comportamiento colectivo suscitan fuertes reacciones emocionales, se resisten al análisis objetivo.⁹ Tercera: con pocas excepciones, los episodios de comportamiento colectivo no pueden controlarse experimentalmente.¹⁰ Aun la observación directa es difícil, porque no pueden pronosticarse con exactitud ni el momento ni el lugar de los estallidos colectivos. Por último, resulta virtualmente imposible "muestrear" la aparición de episodios colectivos en una gran población de sucesos.

El analista del comportamiento colectivo debe conformarse, a me-

⁸ A. Strauss, "Research in Collective Behavior: Neglect and Need", *American Sociological Review*, vol. 12 (1947), p. 352.

⁹ Véase un bosquejo de las variables actitudes emocionales hacia la multitud en la historia de Occidente en G. W. Allport, "The Historical Background of Modern Social Psychology", en G. Lindzey (comp.), *Handbook of Social Psychology*, vol. I, pp. 29-31.

¹⁰ Por ejemplo, G. W. Allport y L. Postman, *The Psychology of Rumor* (Nueva York, 1947); L. Festinger, A. Pepitone y T. Newcomb, "Some Consequences of De-Individuation in a Group", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 47 (1952), pp. 382-389; J. R. P. French, "The Disruption and Cohesion of Groups", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 36 (1941), pp. 361-372; French, "Organized and Unorganized Groups under Fear and Frustration", en *Authority and Frustration*. Estudios de la Universidad de Iowa: Estudios para el Bienestar del Niño, vol. xx (Iowa City, 1944), pp. 231-308; D. Grosser, N. Polansky y R. Lippitt, "A Laboratory Study of Behavioral Contagion", *Human Relations*, vol. 4 (1951), pp. 115-142; N. C. Meier, G. H. Mennenga y H. Z. Stoltz, "An Experimental Approach to the Study of Mob Behavior", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 36 (1941), pp. 506-525; A. Mintz, "Non-Adaptive Group Behavior", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 46 (1951), pp. 150-159; A. Pepitone, J. C. Diggory y W. H. Wallace, "Some Reactions to a Hypothetical Disaster", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 51 (1955), pp. 706-708; N. Polansky, R. Lippitt y F. Redl, "An Investigation of Behavioral Contagion in Groups", *Human Relations*, vol. 3 (1950), pp. 319-348; G. E. Swanson, "A Preliminary Laboratory Study of the Acting Crowd", *American Sociological Review*, vol. 18 (1953), pp. 180-185.

nudo, con relatos poco fieles y muy dramatizados. Por tales razones, el campo del comportamiento colectivo "no se ha delimitado con eficacia".¹¹

LA ÍNDOLE DEL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

Habiendo escogido una denominación —el comportamiento colectivo—, debemos preguntarnos ahora: ¿a cuáles clases de fenómenos se refiere esta expresión? Este interrogante se divide en dos partes: 1) ¿Cuál criterio, o cuáles criterios, utilizaremos para excluir e incluir los casos como objetos de estudio apropiados? ¿Incluiremos el rumor? ¿El disturbio? ¿La migración en masa? ¿Pertencen a este campo de estudio los festivales convencionales, las manifestaciones y las bienvenidas a los héroes? ¿Cómo clasificaremos las formas seminstitutionalizadas, tales como el motín linchador? Al formular tales interrogantes tratamos de establecer *límites externos* para el campo. 2) ¿Cuáles son los tipos principales del comportamiento colectivo? ¿Cuáles principios aplicamos para obtener estos tipos? Por ejemplo: ¿cuál es la relación entre el auge de estos fenómenos, la imitación y la manía? ¿Deberemos considerarlos por separado, o son casos especiales de un tipo más amplio? Estos interrogantes exigen que fijemos las *divisiones internas* del campo. Aunque la demarcación de líneas no constituye un fin en sí misma, y no resulta tan intrigante como la investigación de las causas y de las consecuencias del comportamiento colectivo, sí tiene una importancia fundamental. Antes de que podamos ocuparnos de las explicaciones, debemos estar conscientes de la índole de los fenómenos que deseamos explicar.

Al delimitar y clasificar el campo del comportamiento colectivo, podemos utilizar variables grados de formalidad. El método del sentido común nos permitiría enumerar simplemente las clases de comportamiento denotadas por las concepciones tradicionales de lo "colectivo" o lo "masivo". Las fronteras de tal clasificación de sentido común suelen ser vagas. En el otro extremo, el método analítico nos permitiría especificar por adelantado las reglas formales para la exclusión, la inclusión y la clasificación de los casos, según estas reglas. Para los fines del análisis científico, convendrá aproximarse siempre, en la mayor medida posible, al extremo analítico. Consideremos dos intentos recientes de demarcación del campo del comportamiento colectivo; luego, indicaremos los lineamientos que nos servirán de pauta, en este volumen.

Roger Brown ha sugerido varias dimensiones para la clasificación de las colectividades: a) su magnitud: es importante saber si un grupo cabrá en una habitación, en un salón, o si es demasiado numeroso para congregarse en estos sitios; b) la frecuencia de las reuniones; c) la frecuencia de la polarización de la atención del grupo; d) el grado de permanencia de la identificación psicológica de los integrantes. Utili-

¹¹ H. Blumer, "Collective Behavior", en Gittler (comp.), *op. cit.*, p. 127.

zando estas dimensiones, Brown distingue el comportamiento colectivo (que llama fenómenos de masas) de otras formas del comportamiento.¹² Así, circunscribe Brown el campo, en gran medida, de acuerdo con criterios *físicos, temporales y psicológicos*. Dentro del campo, este autor menciona en primer término las multitudes, a las que divide en dos tipos: multitudes amotinadas y auditorios. Las muchedumbres amotinadas se subdividen en agresivas (linchamientos, disturbios, terrores), de fuga (pánico), adquisitivas (saqueos) y expresivas (manifestaciones). Los auditorios pueden ser intencionales (recreativos, buscadores de información), o casuales. Aquí, el criterio de la subdivisión parece residir en las diferentes *metas* de las colectividades. Además, Brown menciona ciertas clases de contagio masivo, polarización masiva (auditorios de emisiones de radio o de televisión), el movimiento social y, por último, "la masa como colectividad no organizada".¹³ Los últimos cuatro tipos reciben un tratamiento poco sistemático. Sin embargo, en conjunto, Brown ha tratado de trazar un campo claro, de acuerdo con criterios explícitos.

Herbert Blumer, en su esfuerzo por circunscribir el campo del comportamiento colectivo, lo contrasta con *a)* el comportamiento de grupos pequeños, y *b)* el comportamiento establecido o culturalmente definido. En el primer caso, los criterios para la inclusión son *físicos* (la magnitud) y *culturales* (la relación del comportamiento con las reglas, las definiciones, o las normas).

El contraste entre el comportamiento colectivo y el comportamiento del grupo pequeño revela varios criterios distintos del mero tamaño físico. El primer criterio es *psicológico*. En el grupo pequeño, el individuo tiene un "sentido de control personal, o un . . . sentido de mando sobre el escenario de la operación". En el comportamiento colectivo, o en el comportamiento del grupo numeroso, en general, el grupo transmite una sensación de "poder trascendente", que "sirve para apoyar, reforzar, influir, inhibir o reprimir al participante individual en su actividad". El segundo criterio se refiere al modo de la *comunicación* y a la *interacción*. En los grupos pequeños, estos procesos "[se apoyan] en la confrontación personal y [siguen] la pauta de un diálogo, donde cada participante tiene una interpretación controlada de la acción del otro". En los grupos grandes aparecen algunas formas nuevas de comunicación e interacción, como la reacción circular no controlada de la multitud psicológica, o la comunicación unidireccional de los medios de comunicación masivos. El tercer criterio se refiere a la forma en que se moviliza a los participantes *para la acción*. "Un grupo pequeño utiliza una maquinaria confinada, simple y directa." En los grupos grandes, adquieren preeminencia algunos instrumentos nuevos, tales como "la incitación, la agitación, la obtención de la atención, el desarrollo del estado de ánimo, la manipulación del descontento, la superación de la apatía y de la resis-

¹² Brown, "Mass Phenomena", en Lindsey (comp.), *op. cit.*, pp. 833-840.

¹³ *Ibid.*, pp. 840-873.

tencia, la formación de imágenes de grupo, y el desarrollo de la estrategia".¹⁴

En lo referente a la base *cultural* del contraste, Blumer afirma simplemente que "la mayor parte de la actividad y la estructura de los grupos grandes de las sociedades humanas es una expresión [de reglas, definiciones o normas establecidas]". En cambio, el comportamiento colectivo "queda fuera de esta área de prescripción cultural". Es un comportamiento que crea formas nuevas de interacción para afrontar "situaciones no definidas, o no estructuradas".¹⁵ Para decidir si cierto comportamiento es colectivo, el analista aplicaría estos criterios. Blumer no ha explorado muchas de las relaciones lógicas entre los criterios, pero presenta varias bases relativamente explícitas para definir un conjunto de fenómenos pertinentes para su estudio.

Dentro del campo del comportamiento colectivo, Blumer apunta dos focos de interés principales: *a)* el estudio de "las formas elementales del comportamiento colectivo", tales como el populacho excitado o la histeria bélica; *b)* el estudio de los procesos que convierten estas formas elementales en un comportamiento de conjunto y organizado.¹⁶ La característica determinante del comportamiento colectivo elemental es la inquietud comunicada por un proceso de reacción circular, "de modo que la respuesta de un individuo reproduce el estímulo procedente de otro individuo, y al reflejarse en este individuo refuerza el estímulo".¹⁷ Varios mecanismos caracterizan el desarrollo de tal estado de inquietud: la repetición, la excitación colectiva, y el contagio social.

Blumer identifica cuatro agrupamientos colectivos elementales básicos: la multitud actuante, la multitud expresiva, la masa informe y el público. Los dos primeros difieren entre sí por cuanto la multitud actuante (una muchedumbre que protesta, por ejemplo) tiene una meta o un objetivo, mientras que la multitud expresiva (la multitud danzante de una secta religiosa, por ejemplo) desahoga sus impulsos y sentimientos en "acciones meramente expresivas". La masa informe difiere de las multitudes porque es más heterogénea, más anónima, menos organizada, y está menos íntimamente conectada en la interacción; en efecto, el comportamiento masivo informe es la convergencia de un gran número de selecciones individuales basadas en "impulsos y sentimientos vagos". Por último, el público es un grupo de personas que enfocan cierto asunto, discrepan acerca de su solución, discuten, y avanzan hacia una decisión. El público difiere de la multitud, por cuanto el desacuerdo (más que la unanimidad) y la consideración racional (más que la sugerencia espectacular) ocupan un lugar prominente en su desarrollo.¹⁸ Aun este

¹⁴ Blumer, "Collective Behavior", en Gittler (comp.), *op. cit.*, pp. 129-130.

¹⁵ *Ibid.*, p. 130.

¹⁶ H. Blumer, "Collective Behavior", en A. M. Lee (comp.), *New Outline of the Principles of Sociology* (Nueva York), p. 168.

¹⁷ *Ibid.*, p. 170. Véase más adelante, pp. 172-174, una crítica de este concepto y de otros conceptos afines.

¹⁸ *Ibid.*, pp. 178-191.

breve resumen demuestra que se utilizan varios criterios dispares —el carácter del objetivo del grupo, la naturaleza de la interacción, el grado de organización, el grado de racionalidad— para distinguir entre estos agrupamientos elementales. En general, permanecen poco claras las relaciones entre estos criterios en la obra de Blumer.

Blumer ilustra la transición del comportamiento colectivo elemental al comportamiento organizado mediante el examen del movimiento social. Durante su desarrollo, el movimiento social “adquiere organización y forma, un cuerpo de costumbres y tradiciones, un liderazgo establecido, una división del trabajo perdurable, reglas y valores sociales: en suma, una cultura, una organización social, y un nuevo esquema de vida”.¹⁹ Los tipos principales de los movimientos sociales son el general (por ejemplo, el movimiento femenino), el específico (por ejemplo, un movimiento para reducir el impuesto a las bebidas alcohólicas), y el expresivo (por ejemplo, un movimiento de moda). La diferencia entre lo general y lo específico reside en la amplitud de los objetivos que participan en el esfuerzo de reconstitución del orden social. El movimiento expresivo difiere de ambos, por cuanto “no trata de cambiar las instituciones del orden social ni su carácter objetivo”.²⁰ Más adelante modificaremos algunas de estas distinciones. Por ahora, sólo queremos ilustrar algunos de los principios de división en el campo del comportamiento colectivo.

En este estudio trataremos de delinear el campo del comportamiento colectivo, en una forma que difiere considerablemente de las que acabamos de revisar. En una primera aproximación, definiremos el comportamiento colectivo como *una movilización basada en una creencia que redefine la acción social*. La definición que da Blumer de un movimiento social —“el esfuerzo colectivo para establecer un nuevo orden de vida”—²¹ implica tal redefinición. Sin embargo, nuestra concepción se aplica también a las formas elementales del comportamiento colectivo, tales como el miedo pánico y el estallido hostil. Tal definición requiere la aclaración de términos tales como “redefine” y “acción social”. En los capítulos II y IV nos ocuparemos de este asunto.

El comportamiento colectivo debe definirse mediante otras dos características. Como lo indica la definición, el comportamiento colectivo está guiado por diversas clases de creencias: evaluaciones de la situación, anhelos y expectativas. Sin embargo, estas creencias difieren de las que guían a muchos otros tipos de comportamiento. Implican la creencia en la existencia de fuerzas extraordinarias —amenazas, conspiraciones, etc.—, que funcionan en el universo. También implican una evaluación de las consecuencias extraordinarias que acarrearía el triunfo del esfuerzo colectivo de reconstitución de la acción social. Así pues, las creen-

cias que sirven de base al comportamiento colectivo (las llamaremos *creencias generalizadas*) se asemejan a las creencias mágicas. En los capítulos IV y V definiremos y exploraremos la índole de estas creencias generalizadas.

La tercera característica del comportamiento colectivo es semejante al contraste que establece Blumer entre el comportamiento colectivo y el prescrito por factores culturales. Como veremos, el comportamiento colectivo no está institucionalizado. De acuerdo con el grado en que se institucionalice, pierde su carácter distintivo. Es un comportamiento “formado o forjado para afrontar situaciones indefinidas, o no estructuradas”.²² En el capítulo III, cuando estudiemos la tensión estructural, trataremos de entender cómo pierden las situaciones su definición o su estructura.

Tales son los criterios mediante los cuales fijaremos los límites exteriores del comportamiento colectivo. ¿Cuáles son ahora las divisiones internas del campo? O bien, para plantear el interrogante en términos de la definición: ¿cuáles son los componentes de la acción social que la gente trata de reconstruir? En el capítulo II delinearemos los componentes básicos de la acción social. Tales componentes son: *a)* los valores, o las fuentes generales de la legitimidad; *b)* las normas, o los procedimientos reguladores de la interacción; *c)* la movilización de la motivación individual para la acción organizada en papeles sociales y colectividades; *d)* las facilidades de la situación; o sea, la información, las aptitudes, las herramientas y los obstáculos para la búsqueda de metas concretas. Derivaremos de estos componentes nuestra tipología del comportamiento colectivo. El principio básico es que cada tipo de comportamiento colectivo se orienta hacia un componente distinto de la acción social. Por ejemplo: *a)* el movimiento orientado hacia el valor es la acción colectiva movilizadora en nombre de una creencia generalizada, que preconiza una reconstitución de los valores; *b)* el movimiento orientado hacia las normas es la acción movilizadora en nombre de una creencia generalizada que propende a la reconstitución de las normas; *c)* el estallido hostil es la acción movilizadora de acuerdo con una creencia generalizada, que asigna a algún agente la responsabilidad de un estado de cosas poco deseable; *d)* el furor y el miedo pánico son formas de comportamiento basadas en una redefinición generalizada de las facilidades de la situación. En el capítulo V derivaremos en detalle estos tipos, y mostraremos sus relaciones recíprocas complejas.

Nuestra definición y clasificación del campo difiere de muchas versiones anteriores en los siguientes sentidos:

1) Las características que definen al comportamiento colectivo no son *físicas* o *temporales*. Tanto Brown como Blumer utilizan tales criterios para separar el comportamiento colectivo de otros campos. En un nivel mayor de sentido común, las explicaciones de los tipos de comporta-

¹⁹ *Ibid.*, p. 199.

²⁰ *Ibid.*, p. 214.

²¹ *Ibid.*, p. 199.

²² Blumer, “Collective Behavior”, en Gittler (comp.), *op. cit.*, p. 130.

miento colectivo se guían con frecuencia por una especie de modelo pictórico. Por ejemplo: la expresión "miedo pánico" sugiere el escape tumultuoso hacia la salida de un teatro, cuando estalla un incendio; la multitud que salta de un barco que se hunde; la huida de las tropas en un campo de batalla, o el embotellamiento del tráfico, en la ciudad, ante la amenaza de una invasión. Aunque todos estos casos son ejemplos válidos del miedo pánico —y son casos que debemos explicar—, esperamos ir más allá de estas imágenes particulares.

Describiremos el miedo pánico en términos de la clase de creencia que origina la huida. ¿Cuáles aspectos del ambiente definen como amenazadora esta creencia? ¿Cuál es la naturaleza de la amenaza? ¿Cómo opera? ¿Cuáles son las oportunidades de escape que se perciben? Formulando tales interrogantes podremos examinar, dentro del mismo marco conceptual, los dramáticos incidentes que acabamos de mencionar y otras formas del miedo pánico, tales como el miedo pánico bancario, el escape tumultuoso especulativo, y el abandono de un candidato político por parte de sus antiguos seguidores. Todas estas formas tienen entre sí semejanzas que trascienden el ambiente físico particular en el que ocurren. Tanto los grupos pequeños como los grandes pueden participar en una situación de miedo pánico; los individuos afectados pueden encontrarse en proximidad física o dispersos; el miedo pánico puede surgir en cuestión de minutos, o puede durar días o aun semanas.

Aunque nos coloquemos fuera del contexto físico y temporal particular de un episodio, no negamos que los factores físicos y temporales afectan al comportamiento colectivo. Por ejemplo: el número y la índole de las salidas son importantes para la materialización de un miedo pánico.²³ La mera presencia física de otros individuos hace que la difusión del rumor sea más fácil, que en el caso de que estos individuos se vean obligados a recurrir a modos de comunicación distintos de la interacción cara a cara. La gravedad de las reacciones ante los desastres depende de la índole de la catástrofe y de la medida en que destruya las comunicaciones en la comunidad.²⁴ Estas clases de factores afectan la cronología,

²³ Véanse más adelante, pp. 153-155.

²⁴ Carr, por ejemplo, distingue entre los desastres de acuerdo con 1) el carácter del suceso o la catástrofe precipitante, y 2) el alcance del derrumbe cultural resultante. Sobre esta base hay por lo menos cuatro tipos de desastres: a) un tipo *instantáneo-difuso*, como el estallido de Halifax que terminó antes de que nadie pudiera hacer algo al respecto, y esparció sus efectos sobre toda la comunidad; b) un tipo *instantáneo-localizado*, como el del estallido ocurrido en el centro escolar de Bath, Michigan, en mayo de 1927, que mató o lesionó a más de un centenar de niños y maestros, mientras dejaba físicamente intacto al resto de la comunidad; c) un tipo *progresivo-difuso*, como el del huracán que azotó a Galveston en 1900, o las inundaciones del Misisipi en 1927, una de las cuales duró varias horas, y las otras varias semanas, afectando a comunidades enteras; y d) un tipo *progresivo-localizado*, como el del incendio de la mina Cherry o el hundimiento del *Titanic*. L. J. Carr, "Disaster and the Sequence Pattern Concept of Social Change", *American Journal of Sociology*, vol. 38 (1932-1933), pp. 209-210. Estos tipos diferentes de sucesos físicos tienen implicaciones distintas para la forma, la cronología y la gravedad de las reacciones colectivas.

la forma y extensión de los episodios del comportamiento colectivo. Pero no son, sin embargo, características esenciales.

2) Las características que definen al comportamiento colectivo no residen en ninguna clase particular de *comunicación* o *interacción*. En el análisis de Blumer, algunos conceptos, tales como la reacción circular, la agitación y la incitación, ocupan un lugar prominente entre los criterios que definen al comportamiento colectivo. Otros investigadores han sido más específicos aún, al asociar un tipo de comunicación con un tipo de comportamiento colectivo. Allport y Postman, por ejemplo, han sugerido una "ley de la psicología social", según la cual "jamás ocurre un disturbio sin rumores que inciten, acompañen e intensifiquen la violencia".²⁵ Otros autores subrayan la interacción entre el demagogo y sus seguidores como algo decisivo en la movilización de la acción colectiva.

Expresaremos ahora nuestra posición sobre la relación entre la comunicación y la interacción y sobre la definición del comportamiento colectivo. Como ya dijimos, la característica central de un episodio del comportamiento colectivo es una creencia acerca de la reconstitución de algunos componentes de la acción social. Para que un comportamiento se vuelva colectivo, por supuesto, deben existir *algún* modo de comunicación de esta creencia y *algún* modo de incitación de la gente a la acción. Sin embargo, ninguna forma *singular* de comunicación o interacción constituye una característica que defina al comportamiento colectivo. La creencia puede comunicarse mediante gestos, ademanes o señas, por rumores cara a cara, por los medios de comunicación masivos, o por la construcción de una ideología. La forma de la comunicación puede ser un diálogo, una reacción circular no controlada, o una comunicación unilateral. De igual manera, varía el modo de movilización de la gente para la acción. Un episodio puede ser desencadenado por un actor que simplemente "pone un ejemplo", y no intenta encabezar al grupo en la acción; puede ser iniciado por un líder surgido espontáneamente; o puede ser "inclinado" por un organismo subversivo que se movilice para aprovechar el descontento. Como ocurre en el caso del contexto físico y temporal, la forma de la comunicación y la interacción es muy importante para determinar la cronología, el contenido y la extensión de un episodio de comportamiento colectivo. Consideraremos su importancia cuando examinemos los determinantes del comportamiento colectivo. Pero ningún tipo particular de comunicación o de interacción constituye una característica central del comportamiento colectivo.

3) Las características que definen al comportamiento colectivo no son *psicológicas*. La definición que hemos expuesto no implica en sí misma los supuestos de que las personas participantes en un episodio sean irracionales, que pierdan sus facultades críticas, que experimenten una regresión psicológica, que reviertan a algún estado animal, ni nada parecido. La definición sólo pregunta: durante un episodio de comporta-

²⁵ *The Psychology of Rumor*, pp. 193-196.

miento colectivo, ¿qué ocurre con los componentes de la acción social? Todo episodio debe describirse, en primera instancia, en estos términos.

Sin embargo, utilizaremos muchos supuestos psicológicos en nuestro intento de elaboración de ciertas explicaciones del comportamiento colectivo. Por ejemplo: supondremos que la tensión estructural percibida en el nivel social excita sentimientos de ansiedad, fantasía, hostilidad, etc. Supondremos que las personas son más sensibles a la sugestión en ciertas clases de situaciones sociales que en otras. Supondremos que los individuos que tienen una creencia generalizada responden más prontamente ante los líderes, que quienes no la tienen. Nos referiremos a algunas investigaciones psicológicas para justificar estos supuestos. Sin embargo, el lector deberá recordar que la *definición* del comportamiento colectivo es social; no psicológica. En los capítulos II a IV trataremos de aclarar, en gran detalle, lo que entendemos por el nivel social.

LOS DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

La organización de los determinantes

Hasta aquí hemos tratado de establecer los límites exteriores y las divisiones internas del campo del comportamiento colectivo. La explicación plantea un conjunto diferente de interrogantes: ¿qué determina la presentación de un episodio de comportamiento colectivo *de cualquier clase*?; ¿qué determina la presentación de un tipo de comportamiento colectivo, en vez de otro? Muchas de las respuestas para estos interrogantes son poco satisfactorias en el terreno científico. Como ha observado Strauss, muchos estudiosos del miedo pánico no han podido distinguir ningún conjunto específico y determinado de condiciones para la presentación del miedo pánico, fuera de una lista simple de factores posiblemente operativos:

Las condiciones del miedo pánico pueden clasificarse, en general, en tres categorías: fisiológicas, psicológicas, y sociológicas. Los factores fisiológicos son la fatiga, la desnutrición, la falta de sueño, las toxemias, etc. Los factores psicológicos son la sorpresa, la incertidumbre, la angustia, el sentimiento de aislamiento, la conciencia de indefensión ante la expectativa de un peligro inevitable. Entre los factores sociológicos se incluyen: la ausencia de solidaridad del grupo, las condiciones de una multitud, la ausencia de un liderazgo reglamentador dentro del grupo. No puede enunciarse correctamente la mecánica de la causación del miedo pánico si sólo se enumeran los factores que intervienen en esa causación, cuando tales factores tienen un carácter tan diverso como parece. El estudioso que trate de encontrar una formulación correcta de la causación del miedo pánico trataría de encontrar lo que sea esencial para estas condiciones diversas y uniría estas condiciones esenciales en un enunciado dinámico de la gestación y el estallido del miedo pánico.²⁶

²⁶ A. Strauss, "The Literature on Panic", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 39 (1944), pp. 324.

Estos determinantes deben ser organizados. Cada uno de ellos debe ser asignado al papel que le corresponde en la génesis del miedo pánico. No bastará una mera enumeración.

Más aún: debemos organizar los determinantes con precisión suficiente para que el miedo pánico sea el *único* resultado posible; debemos descartar los estallidos relacionados. Como dice Strauss,

las condiciones del miedo pánico que hemos mencionado, que no son verdaderas condiciones causales, condicionan en consecuencia algo más que el miedo pánico. Es decir: las condiciones del miedo pánico enumeradas en la literatura no son condiciones específicas de él; son también condiciones para otras clases de fenómenos estrechamente relacionados entre sí. . . La tenue división entre la presentación del miedo pánico y la presentación de . . . otros tipos de comportamiento no racional se pone de manifiesto por los cambios rápidos de una de estas formas a otra: de la exaltación colectiva al miedo pánico, del miedo pánico a la fascinación colectiva, etc.

Así pues, las causas del miedo pánico no son causas específicas, en un sentido auténtico. Son también condiciones de otros tipos de comportamiento colectivo.²⁷

Necesitamos entonces una combinación *única* de determinantes que genere un resultado *único*: el miedo pánico. Debemos sistematizar los determinantes y señalar los cambios ocurridos en las combinaciones de determinantes que originan resultados diferentes.

Surgen algunos problemas de explicación similares en relación con los movimientos sociales. Al examinar la literatura antropológica sobre los movimientos mesiánicos, Barber concluye que existe una "correlación positiva entre el movimiento mesiánico y la privación [de diversos tipos]".²⁸ La primera dificultad del intento de evaluación de esta correlación —suponiendo que exista— es que la "privación" es un término vago. Deben enunciarse las clases de la privación. Además, hay muchos tipos de movimientos mesiánicos; algunos de ellos se asocian a un sentido positivo de regeneración de la sociedad, otros se asocian a una resignación pasiva. Por último, como señala Barber, el mesianismo no es la única respuesta ante la privación; entre "varias respuestas alternativas", menciona Barber "la rebelión armada y la violencia física" y la "despoblación". Así pues, a pesar de la correlación mencionada por Barber, subsisten varias clases y varios niveles de privación, y varias respuestas, además, del mesianismo. Esto es lo que queremos expresar cuando afirmamos que existe un residuo de indeterminación en las conexiones entre los determinantes y los resultados en el campo del comportamiento colectivo. La disminución de este residuo constituye una de las tareas principales de este estudio.

²⁷ *Ibid.*, pp. 324-325.

²⁸ B. Barber, "Acculturation and Messianic Movements", *American Sociological Review*, vol. 6 (1941), pp. 663-669.

La lógica del valor agregado

El esquema que utilizaremos para organizar los determinantes del comportamiento colectivo se asemeja a la concepción del "valor agregado" en el campo de la economía.²⁹ Un ejemplo del uso de este término es la conversión del mineral de hierro en automóviles terminados, mediante varias etapas de procesamiento. Algunas etapas importantes serían la extracción del mineral, la fundición, el templado, la forja y la combinación del acero con otras partes, la pintura, la entrega al detallista, y la venta. Cada etapa "agrega su valor" al costo final del producto terminado. El elemento fundamental en este ejemplo es que las etapas anteriores deben combinarse *de acuerdo con cierta pauta* antes de que la etapa siguiente pueda aportar su valor particular al producto terminado. Es imposible pintar el mineral de hierro y esperar que la pintura contribuya así al producto final que se desea: un automóvil. Para que la pintura sea eficaz como "determinante" de la elaboración del producto, deberá "esperar" la terminación de los procesos anteriores. Por lo tanto, cada etapa del proceso de valor agregado es una condición necesaria para la adición apropiada y eficaz de valor en la etapa siguiente. Además, la condición suficiente para la producción final es la combinación de cada condición necesaria, de acuerdo con determinada pauta.

A medida que avanza el proceso del valor agregado, va reduciéndose progresivamente el conjunto de posibilidades del producto final. Por ejemplo: el mineral de hierro es un recurso muy general, y puede convertirse en miles de clases diferentes de productos. Una vez que se haya fundido y templado en cierta calidad de acero, se reduce el conjunto de los productos que puede contribuir a producir. Luego de pensarse en partes automotrices, puede usarse en muy pocos productos distintos de los automóviles. Si viéramos el automóvil terminado como el "resultado" que debe explicarse, y las etapas del valor agregado como los "determinantes", diríamos que, conforme cada etapa agrega su valor, se vuelve crecientemente determinada o específica la "explicación" del resultado. A medida que se desarrolla el proceso del valor agregado, permite cada vez menos resultados distintos del que queremos explicar.

Esta lógica del valor agregado puede aplicarse a los episodios de comportamiento colectivo, tales como el miedo pánico o el movimiento reformista. Muchos determinantes, o condiciones necesarias, deben concurrir para que ocurra cualquier clase de episodio colectivo. Sin embargo, estos determinantes deben combinarse en determinada pauta. Además, a medida que se combinan, la determinación del tipo de episodio en cuestión se vuelve crecientemente específica, y se eliminan como posibilidades los comportamientos alternativos.³⁰

²⁹ Véase una explicación elemental de la naturaleza del valor agregado en P. A. Samuelson, *Economics: An Introductory Analysis* (4ª ed., Nueva York, 1958), pp. 187-188.

³⁰ Meyer y Conrad han desarrollado esta postura metodológica en la explicación de la

He aquí los determinantes importantes del comportamiento colectivo:

1) La conductividad estructural. Leemos que los auges y los miedos pánicos financieros, los ciclos y los furros de la moda no afectan a las sociedades sencillas, tradicionales; leemos también que la civilización norteamericana se inclina a tales arrebatos y que, dentro de Estados Unidos, algunos lugares tales como Los Ángeles y Detroit son especialmente productivos de movimientos estrafalarios.³¹ ¿Son ciertas estas afirmaciones, y cómo se explican, en su caso, tales fenómenos? ¿Hay algunas características estructurales que permitan o alienten en mayor medida que otras los episodios de comportamiento colectivo? Para ilustrar esta condición de conductividad estructural en lo tocante a la presentación del miedo pánico financiero, supongamos que la propiedad está estrechamente ligada al parentesco, y que sólo puede transferirse al mayor de los hijos a la muerte del padre. En tales condiciones, queda eliminado el miedo pánico, simplemente porque los dueños de las propiedades no tienen flexibilidad suficiente para deshacerse de sus posesiones en breve plazo. En condiciones de presión económica, son posibles ciertas respuestas —por ejemplo, un movimiento para cambiar las costumbres de la transferencia de la propiedad—, pero no la del miedo pánico. La estructura de la situación social no lo permite. En el otro extremo se encuentra el mercado monetario, donde los activos pueden intercambiarse libre y rápidamente.

A lo sumo, la conductividad permite cierto tipo de comportamiento colectivo. Un mercado monetario, por ejemplo, puede funcionar durante largos periodos sin causar una crisis, aunque su estructura sea conductora del miedo pánico. Dentro del alcance de una estructura conductiva, subsisten muchas clases de comportamiento posibles, además del miedo

historia de la economía. "Si [el historiador de la economía] desea en verdad conocer y explicar sucesos históricos específicos, deberá observar las reglas de la explicación científica. Para explicar un suceso debemos estar en posibilidad de estimar un conjunto de posibilidades admisibles, dados un conjunto de condiciones iniciales y una ley causal o estadística. . . Como otros economistas y otros científicos, [el historiador de la economía] debe tratar de reducir el conjunto de las posibilidades para explicar por qué ocurrió el suceso particular." J. R. Meyer y A. H. Conrad, "Economic Theory, Statistical Inference, and Economic History", *Journal of Economic History*, vol. 17 (1957), p. 532. Véase una formalización matemática de tal lógica en M. E. Turner y C. D. Stevens, "The Regression Analysis of Causal Paths", *Biometrics*, vol. 15 (1959), pp. 236-258. Nuestro enfoque parece compatible también con dos observaciones generales formuladas recientemente por Morris Ginsberg sobre el problema del cambio social. La búsqueda de una causación (o explicación) social, sostiene Ginsberg, implica la búsqueda de "un conjunto de factores que, en interacción recíproca, cambian de carácter y prolongan el efecto". Además, tales procesos de causación social tienen a menudo un "carácter acumulativo y con frecuencia circular". "Social Change", *British Journal of Sociology*, vol. 9 (1958), pp. 220-223; véase también, R. M. MacIver, *Social Causation* (Boston, 1942), pp. 251-265. Así pues, quizá pueda aplicarse esta concepción del valor agregado al tratamiento de muchos tipos del cambio social distintos del comportamiento colectivo. Véase N. J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (Chicago, 1959), pp. 60-62.

³¹ Véanse más adelante, pp. 194-208 y 369-370.

pánico. Debemos estrechar el conjunto de las posibilidades. Para ello, agregaremos otros determinantes. En esta forma haremos más probable la presentación del suceso (por ejemplo, el miedo pánico), que es meramente posible dentro del alcance de la conductividad.

2) La tensión estructural. El miedo pánico financiero se desarrolla cuando la pérdida o la aniquilación amenazan a los poseedores de bienes.³² En efecto, la privación económica real o esperada ocupa un lugar importante en la iniciación de los estallidos hostiles, los movimientos reformistas, los movimientos revolucionarios y las sectas nuevas.³³ Los movimientos religiosos extremistas parecen concentrarse en los grupos marginados, tales como las poblaciones coloniales, los miembros más pobres de una sociedad, y los inmigrantes recientes.³⁴ Los disturbios raciales siguen a las invasiones de población y a las nuevas clases de contactos culturales.³⁵ En el capítulo III bosquejaremos los tipos principales de la tensión estructural —ambigüedades, privaciones, conflictos y discrepancias— y veremos cómo originan episodios de comportamiento colectivo.

Al explicar cualquier caso de comportamiento colectivo (un miedo pánico, por ejemplo) debemos considerar la tensión estructural (la amenaza de privación económica, por ejemplo) como algo que cae *dentro del campo establecido por la condición de la conductividad*. De otro modo, esta tensión no puede ser un determinante del miedo pánico, por importante que sea como determinante de alguna otra clase de comportamiento. Es la *combinación* de la conductividad y de la tensión, no la existencia separada de cualquiera de ellas, lo que reduce radicalmente el conjunto de posibilidades de comportamiento distintas del miedo pánico.

3) Surgimiento y difusión de una creencia generalizada. Antes de que pueda considerarse que la acción colectiva reconstituye la situación generada por la tensión estructural, esta situación debe volverse significativa para los actores potenciales. Tal significado se da en una creencia generalizada, la que identifica la fuente de la tensión, atribuye ciertas características a esta fuente, y especifica ciertas respuestas a la tensión como posibles o apropiadas. En el capítulo V examinaremos la anatomía de varias creencias: histéricas, de buenos deseos, hostiles, normativas y valorativas. El surgimiento y la difusión de tales creencias constituyen una de las condiciones necesarias para la presentación de un episodio de comportamiento colectivo.

Sin embargo, gran cantidad de creencias generalizadas existen durante mucho tiempo sin convertirse jamás en determinantes de un estallido colectivo. A través de la historia, por ejemplo, los hombres han caído en supersticiones acerca de las criaturas de otros planetas, de sus

³² Véanse más adelante, pp. 167-168.

³³ Véanse más adelante, pp. 68-74, 266-268, 311-313 y 363-364.

³⁴ Véanse más adelante, pp. 348-354.

³⁵ Véanse más adelante, pp. 262-266.

poderes y de su peligro potencial. Pero sólo en ocasiones muy específicas revisten importancia tales creencias como determinantes de huidas en pánico. Estas ocasiones surgen cuando las creencias generalizadas se combinan con las otras condiciones necesarias del miedo pánico.

4) Factores precipitantes. La conductividad, la tensión y una creencia generalizada —aunque se combinen— no bastan por sí mismas para suscitar un episodio de comportamiento colectivo, en un momento y en un lugar específicos. En el caso del miedo pánico, por ejemplo, estos determinantes generales establecen una predisposición al arranque, pero de ordinario es un suceso específico el que pone en movimiento la huida o el escape. En condiciones de tensión racial, es casi siempre un hecho dramático el que precipita el estallido de violencia: un enfrentamiento entre dos personas de raza diferente, una familia negra que se muda a un barrio blanco, o la promoción de un negro a un puesto ocupado tradicionalmente por blancos.³⁶ Estos acontecimientos pueden confirmar o justificar los temores o los odios latentes en una creencia generalizada; pueden iniciar o exagerar una condición de tensión; o pueden redefinir radicalmente las condiciones de la conductividad. En todo caso, tales factores precipitantes dan a las creencias generalizadas una sustancia concreta, inmediata. En esta forma, proporcionan un contexto concreto hacia el que puede dirigirse la acción colectiva.

Pero un factor precipitante no es en sí mismo, necesariamente, un determinante de nada en particular. Debe ocurrir en el contexto de los otros determinantes. Una pelea a puñetazos, por ejemplo, sólo desencadenará un disturbio racial si ocurre en medio de una situación general establecida por la conductividad, la tensión, y por una creencia generalizada (o si se interpreta a la luz de tal situación).

5) Movilización de los participantes para la acción. Una vez establecidos los determinantes que acabamos de mencionar, la única condición necesaria restante es el impulso del grupo afectado hacia la acción. Este punto marca la iniciación del miedo pánico, el estallido de la hostilidad, o el inicio de la agitación en favor de la reforma o de la revolución. En este proceso de movilización, es muy importante el comportamiento de los líderes.

6) La operación del control social. En ciertos sentidos, este determinante final abarca a todos los demás. Enunciado en la forma más simple, el estudio del control social es el estudio de los determinantes que impiden, interrumpen, distorsionan o inhiben la acumulación de los determinantes antes mencionados. Para los fines del análisis, convendrá dividir los controles sociales en dos tipos generales: a) Los controles sociales que minimizan la conductividad y la tensión. En un sentido amplio, estos controles *impiden* la presentación de un episodio de comportamiento colectivo, porque atacan a determinantes muy poco específicos. b) Los controles sociales que se movilizan sólo *después* de que ha

³⁶ Véanse más adelante, pp. 271-272.

empezado a materializarse un episodio colectivo. Estos controles determinan la rapidez, la extensión y las direcciones del episodio. Para evaluar la eficacia de la segunda clase de controles, inquiriremos cómo se comportan las agencias de control pertinentes —la policía, los tribunales, la prensa, las autoridades religiosas, los líderes comunitarios, etc.— frente a un estallido potencial o real de comportamiento colectivo. ¿Adoptan tales agencias una actitud rígida, cerrada? ¿Vacilan? ¿Toman algún partido en el disturbio? Más adelante examinaremos el efecto de estas respuestas de las agencias de control social sobre el desarrollo de las diversas clases de comportamiento colectivo.

Mediante el estudio de las diferentes combinaciones de estos seis determinantes, esperamos encontrar la mejor respuesta posible a las preguntas explicativas planteadas al inicio de esta sección: ¿qué determina la presentación de un episodio de comportamiento colectivo de cualquier clase?; ¿qué determina la aparición de un tipo *en vez de otro*? Además, al utilizar estos determinantes analíticamente distintos, estaremos mejor preparados para separar las situaciones empíricas complejas (como las guerras, las depresiones) en las que se desarrollan al mismo tiempo muchos tipos diferentes de comportamiento colectivo.³⁷

El valor agregado y la historia natural

Según la lógica del enfoque del valor agregado, todo suceso o situación debe operar dentro de los límites establecidos por otros determinantes para convertirse en el determinante de un episodio colectivo. A primera vista, este enfoque es muy similar al difundido enfoque de la "historia natural" para el estudio del comportamiento colectivo. En su modo más simple, este enfoque afirma que existen ciertas uniformidades empíricas de secuencia en la presentación de un episodio de comportamiento colectivo. Un modelo clásico de las etapas de un movimiento social es la secuencia elaborada por Dawson y Gettys, que se inicia con una "etapa preliminar de intranquilidad social", y pasa a una "etapa popular de excitación colectiva" y a una "etapa de organización formal", para llegar finalmente a una especie de punto terminal de "institucionalización".

³⁷ Véase un relato del desfile de estallidos populares ocurridos en Inglaterra durante la primera parte de la primera Guerra Mundial en W. Trotter, *Instincts of the Herd in Peace and War* (Londres, 1922), pp. 140-141. Se encuentran otras descripciones del aglutinamiento del comportamiento colectivo, en L. Whiteman y S. L. Lewis, *Glory Roads: The Psychological State of California* (Nueva York, 1936), pp. 4-5; K. G. J. C. Knowles, "Strike-Proneness and its Determinants", *American Journal of Sociology*, vol. 60 (1954-1955), p. 213; J. W. Thompson, "The Aftermath of the Black Death and the Aftermath of the Great War", *American Journal of Sociology*, vol. 32 (1920-1921), p. 565. En el nivel de los movimientos sociales, "es raro que un movimiento masivo tenga un solo carácter. De ordinario revela algunas facetas de otros tipos de movimientos, y en ocasiones constituye dos o tres movimientos a la vez". E. Hoffer, *The True Believer* (Nueva York, 1958), p. 26.

Toda la secuencia induce alguna forma institucional nueva: una secta, una ley, una clase nueva de estructura familiar, o una reforma política.³⁸ Un modelo comparable para las revoluciones es la sugestiva secuencia de Crane Brinton, que implica en primer término la debilidad económica y política del antiguo régimen en medio de la prosperidad general; el desafecto de grupos específicos, sobre todo los intelectuales; la transferencia del poder; el gobierno de los moderados; el ascenso de los extremistas y el reinado del terror y la virtud; finalmente, un periodo de relajamiento de algunos de los excesos revolucionarios, la institucionalización de algunos elementos de su programa, y el retorno a gran parte de las costumbres antiguas de la sociedad.³⁹ Muchos investigadores, siguiendo el trabajo pionero de Prince, han utilizado la lógica de la secuencia natural para explicar los sucesos ocurridos durante los desastres, y después de ellos.⁴⁰ Dahlke ha sugerido una secuencia típica de los sucesos que conducen a un disturbio racial.⁴¹ Recientemente, Meyersohn y Katz han intentado bosquejar la historia natural de la adopción de manías.⁴² En la mayoría de estas explicaciones no se aclara si las etapas previas en el tiempo son condiciones necesarias para las etapas posteriores.

Con objeto de apreciar la diferencia entre el enfoque del valor agregado y el enfoque de la historia natural, volvamos a la analogía de la producción de un automóvil. En cierto sentido, las etapas del valor agregado pueden describirse como una historia natural. El mineral se funde antes de dar forma al acero; el acero se moldea antes de aplicar la pintura, y así sucesivamente. Sin embargo, es posible que la pintura misma se haya *fabricado* antes del moldeo del acero. Esta circunstancia complica el relato simple de una historia natural. Ahora debemos considerar la posibilidad de que la pintura haya existido —latente, por así decirlo, como un determinante—, *antes* del determinante precedente. Sin embargo, la pintura sólo puede activarse como un determinante después de que el acero haya sido moldeado y haya quedado preparado para la pintura.

Así pues, en el proceso del valor agregado debemos distinguir entre la

³⁸ C. A. Dawson y W. E. Gettys, *An Introduction to Sociology* (Nueva York, 1929), pp. 787-803.

³⁹ *The Anatomy of Revolution* (Nueva York, 1958). Véase también P. A. Sorokin, *The Sociology of Revolution* (Filadelfia, 1925); L. P. Edwards, *The Natural History of Revolution* (Chicago, 1927); R. D. Hopper, "The Revolutionary Process: A Frame of Reference for the Study of Revolutionary Movements", *Social Forces*, vol. 28 (1950), pp. 270-279.

⁴⁰ S. H. Prince, *Catastrophe and Social Change* (Nueva York, 1920); véase un uso más reciente del concepto, en W. H. Form y S. Nosow, con G. P. Stone y C. M. Westie, *Community in Disaster* (Nueva York, 1958), y Carr, "Disaster and the Sequence-Pattern Concept of Social Change", *op. cit.*

⁴¹ H. O. Dahlke, "Race and Minority Riots—A Study in the Typology of Violence", *Social Forces*, vol. 30 (1951-1952), pp. 419-425.

⁴² R. Meyersohn y E. Katz, "Notes on a Natural History of Fads", *American Journal of Sociology*, vol. 62 (1956-1957), pp. 594-601.

aparición o la *existencia* de un suceso o una situación y la *activación* de este suceso o situación como determinante. La lógica del valor agregado implica una secuencia temporal de la activación de los determinantes, pero cualquiera de estos determinantes, o todos ellos, pueden haber existido durante un periodo indefinido antes de la activación.

La misma lógica gobierna la explicación de un episodio de comportamiento colectivo. Un enfoque sencillo de historia natural para la explicación del miedo pánico implicaría el relato de un suceso o de una situación (por ejemplo, el cierre de las salidas) seguido de un segundo (el surgimiento del temor) y un tercero (un grito o un ruido intenso) y otro más (alguien que echa a correr), y así sucesivamente. Con el enfoque del valor agregado, estos sucesos o situaciones serían activados como determinantes en cierto orden temporal, pero cualquiera de ellos podría haber existido ya. El temor de quedar atrapado, por ejemplo, es un temor casi universal que ha perdurado a través de las épocas. Sin embargo, sólo se ve activado como un determinante del miedo pánico una vez que se hayan establecido las condiciones de la conductividad y la tensión (peligro). Ni siquiera los factores precipitantes tienen que presentarse en un momento específico. Un estallido ruidoso puede haber ocurrido tiempo atrás sin causar ninguna alarma particular. Pero una vez acumulados ciertos determinantes del miedo pánico, podrá recordarse y reinterpretarse este estallido (es decir, activarse como un determinante) a la luz de la situación nueva. En suma, la lógica del valor agregado postula una secuencia definida para la activación de los determinantes, pero no una secuencia definida para el establecimiento empírico de sucesos y situaciones.

Por último, ciertos acontecimientos o situaciones empíricos *singulares* pueden ser importantes como *varios* determinantes del comportamiento colectivo. Una severa crisis financiera, por ejemplo, puede crear una privación económica generalizada (tensión estructural), y al mismo tiempo puede iniciar uno o más estallidos (factor precipitante). Una escisión religiosa inveterada, como la que existe entre protestantes y católicos, puede resultar frustrante para ambos grupos (tensión estructural); la misma escisión puede incubar sentimientos hostiles dentro de cada grupo hacia el otro (creencias generalizadas). En las condiciones apropiadas, estos determinantes latentes pueden ser activados para contribuir a un estallido colectivo. Por lo tanto, siempre debemos distinguir claramente entre la aparición o la existencia empírica de un suceso o de una situación, y su importancia como uno o más de los determinantes del proceso de valor agregado.

Las variables psicológicas y la determinación del comportamiento colectivo

Nuestro bosquejo de los determinantes se aleja radicalmente de la tradición social psicológica del análisis de las multitudes y de otros comportamientos colectivos; o sea, la tradición de Tarde, Le Bon, Ross, Freud, Martin, F. A. Allport, MacDougall y otros. Estos autores y sus seguidores han basado sus explicaciones fundamentalmente en variables psicológicas, ya sean de tipo "superficial", como la imitación, la simpatía, el contagio y la sugestión, o de tipo "más profundo", como la proyección, la regresión y la transferencia de vínculos libidinales.

Sin dejar de reconocer la importancia de tales variables psicológicas en el comportamiento de la multitud,⁴³ debemos introducir los determinantes en el nivel social, para obtener una explicación adecuada del comportamiento colectivo. Si sólo utilizamos variables psicológicas, no podremos distinguir entre las ocasiones en que se manifestarán estas variables y las ocasiones en que permanecerán latentes. Ilustraremos esto con referencia a la moda. Tratando de explicar algunos de los caprichos del comportamiento de la moda, Nystrom ha sostenido que

Las motivaciones o factores específicos del interés por la moda y los cambios de la moda, además de las razones físicas del cambio que ocurre al final de cada estación, son el aburrimiento y la fatiga de la moda actual, la curiosidad, el deseo de ser diferente, o la autoafirmación, la rebelión contra la convención, la compañía y la imitación...⁴⁴

Ante esta explicación primordialmente psicológica, responde Bell:

Sin duda, es cierta por lo que dice; tenemos aquí un catálogo abundante de las motivaciones humanas, pero es obvio que se quedan muchas cosas sin explicar. Por ejemplo: ¿por qué han desaparecido estas motivaciones humanas entre los hombres, y han persistido entre las mujeres a principios del siglo XIX, y por qué han estado ausentes en China hasta nuestra época? Es posible que tengamos aquí una presentación adecuada de los estados mentales, pero no tenemos las razones que los producen, el motor de la moda misma. Sólo podemos concluir que la propia naturaleza humana está sujeta a la moda.⁴⁵

Como los episodios del propio comportamiento colectivo, las variables psicológicas tales como la sugestión, la proyección, el desplazamiento y el fetichismo, derivan en parte de los determinantes sociales. Al utilizar el enfoque sociológico, estaremos preguntándonos: ¿en cuáles condi-

⁴³ Por razones psicológicas, se han cuestionado estas variables. Véase la crítica que hace Brown de términos como "reacción circular", "simpatía", "contagio" y "facilitación social". "Mass Phenomena", en Lindsey (comp.), *op. cit.*, p. 843.

⁴⁴ Citado en Q. Bell, *On human Finery* (Londres, 1947), p. 50.

⁴⁵ *Ibid.* Véanse algunas observaciones similares sobre el uso de las variables psicoanalíticas como conceptos explicativos en la p. 52.

ciones sociales aparecen estas variables psicológicas como partes del comportamiento colectivo?⁴⁶

PLAN DE LA OBRA

Dos tesis principales se encuentran detrás del argumento de esta obra: a) El comportamiento colectivo puede clasificarse y analizarse en el mismo marco conceptual que todo comportamiento social. b) Las formas del comportamiento colectivo constituyen una serie que va de lo simple a lo complejo. Además, las formas más complejas incluyen como *componentes* los elementos encontrados en las formas más simples, pero no a la inversa.

Para demostrar estas proposiciones, describiremos en primer término, en el capítulo II, los componentes básicos de la acción social. Aunque abstracto y distante de los detalles concretos del comportamiento colectivo, este capítulo debe aparecer al principio de la obra, porque constituye el fundamento de una definición del comportamiento colectivo, una clasificación de los tipos del comportamiento colectivo, una clasificación de los tipos de la tensión estructural, y un examen de la operación de los controles sociales, que realizaremos después.

Los capítulos III y IV son también generales. En el capítulo III clasificaremos y examinaremos los muchos focos de tensión estructural que son importantes en la génesis del comportamiento colectivo. En el capítulo IV definiremos el comportamiento colectivo en una forma que lo distinga de otros tipos de comportamiento.

Tras establecer este marco teórico, pasaremos en el capítulo V al análisis de las creencias, de acuerdo con la acción que se movilice para el comportamiento colectivo. Acordaremos estas creencias en una serie que va de lo simple a lo complejo. A partir de esta tipología de las creencias, derivaremos los tipos principales del comportamiento colectivo.

En los capítulos que siguen —capítulos VI a X— analizaremos cada tipo de comportamiento colectivo en detalle: el miedo pánico, el furor, el estallido hostil, el movimiento normativo y el movimiento valorativo. Recapitularemos cada tipo en términos de los seis determinantes básicos del esquema del valor agregado: la conductividad estructural, la tensión estructural, el surgimiento de una creencia generalizada, los factores precipitantes, la movilización para la acción y el control social. En el capítulo XI presentaremos algunas conclusiones.

⁴⁶ Véanse más adelante, pp. 170-171.

II. CONCEPTOS BÁSICOS: LOS COMPONENTES DE LA ACCIÓN SOCIAL

INTRODUCCIÓN

EL COMPORTAMIENTO colectivo puede analizarse con las mismas categorías que el comportamiento convencional. Desde luego, ambos tipos de comportamiento son diferentes. En un extremo hipotético, el comportamiento colectivo implica la redefinición colectiva de una situación no estructurada; en el otro extremo, el comportamiento convencional es la realización de las expectativas establecidas. Pero, a pesar de esta diferencia, hay una semejanza esencial. Ambos tipos de comportamiento afrontan las exigencias impuestas por la vida social. En muchos casos, por ejemplo, ambos deben ser legitimados por valores; ambos implican una evaluación de la situación en la que ocurren, etc. En vista de estas características comunes, puede usarse el mismo marco teórico para analizar el comportamiento convencional y el comportamiento colectivo.

En tal virtud, es importante que se reúnan varias categorías para describir los componentes de la acción en el nivel social. De ello nos ocuparemos en este capítulo. El resultado será una especie de "mapa" o "gráfica de flujos" de las rutas que sigue la acción social. En los capítulos siguientes investigaremos lo que ocurre con estos componentes de la acción cuando fracasan las formas de acción establecidas frente a situaciones no estructuradas. Un gran conjunto de reacciones ante este fracaso constituye los tipos principales del comportamiento colectivo. Tal comportamiento es un intento de reconstrucción del orden social perturbado; o, por lo menos, de una parte de tal orden.

En el análisis de los componentes de la acción, utilizaremos el pensamiento sociológico acumulado en Europa y América durante el último siglo. En un sentido más directo, nos referiremos sobre todo a la obra de Talcott Parsons, Edward Shils, R. F. Bales y colaboradores.¹ En este estudio no intentaremos ninguna aplicación directa de este cuerpo de pensamiento. Pero sí utilizaremos en medida importante su lógica y sustancia.²

¹ T. Parsons y E. A. Shils (comps.), *Toward a General Theory of Action* (Cambridge, Mass., 1951); Parsons, *The Social System* (Glencoe, Ill., 1951); Parsons, R. F. Bales, y Shils, *Working Papers in the Theory of Action* (Glencoe, Ill., 1953); Parsons, Bales y otros, *Family, Socialization and Interaction Process* (Glencoe, Ill., 1955); Parsons y N. J. Smelser, *Economy and Society* (Londres y Glencoe, Ill., 1956).

² En ciertos sentidos, la teoría que desarrollaremos en esta obra constituye una extensión del pensamiento iniciado en mi estudio del cambio social en el norte de Inglaterra durante la Revolución Industrial. *Social Change in the Industrial Revolution*; en particular, caps. VII-XI.

implica necesariamente una reorganización correspondiente de una proporción mayor de todo el cuadro. Estas relaciones lógicas resultarán muy importantes cuando examinemos el carácter de las creencias que implican cambios en los componentes de la acción, y cuando describamos las relaciones entre tales creencias.

LOS USOS DE ESTOS CONCEPTOS BÁSICOS EN EL ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

Por sí mismo, el cuadro 5 no produce ninguna proposición dinámica acerca del curso del comportamiento durante un episodio de comportamiento colectivo. ¿Cómo se relaciona entonces este extenso análisis de los componentes de la acción con el análisis del comportamiento colectivo? ¿Cómo utilizaremos estos conceptos básicos?

Fundamentalmente, los componentes de la acción social proveen un marco teórico común para el estudio de varios de los aspectos elusivos del comportamiento colectivo mencionados en el capítulo I:

1) ¿Cuáles clases de tensión estructural originan los diversos tipos del comportamiento colectivo? En el capítulo III describiremos los puntos de tensión en términos del marco teórico elaborado en este capítulo.

2) ¿Por cuáles líneas fluyen las respuestas del comportamiento colectivo ante esta tensión estructural? En el capítulo IV definiremos técnicamente el comportamiento colectivo en términos de lo que ocurre con los componentes de la acción. Utilizando el mismo marco conceptual que en el capítulo III, estableceremos una conexión más sustancial entre las tensiones que originan episodios de comportamiento colectivo y el carácter de los mismos episodios.

3) ¿Cuáles son los tipos principales del comportamiento colectivo y cómo se relacionan entre sí? En el capítulo V clasificaremos las diversas clases del comportamiento colectivo en términos del componente de acción que cada una de ellas trata de reconstituir. Algunos tipos de comportamiento colectivo serán valorativos, algunos serán normativos, etcétera.

4) ¿Cómo afecta el control social al desarrollo de los episodios del comportamiento colectivo? Analizaremos la operación del control social en términos del componente de la acción social que afecte.

En suma, examinaremos la mayor parte de los aspectos principales del comportamiento colectivo en los mismos términos teóricos. Al utilizar conceptos idénticos, nuestros objetivos son a) elevar la teoría del comportamiento colectivo a un nivel más coherente y sistemático, y b) construir un marco para la explicación más apropiada de la presentación empírica del comportamiento colectivo.

III. LA TENSION ESTRUCTURAL SUBYACENTE EN EL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

INTRODUCCIÓN

QUIENES se ocupan del comportamiento colectivo suponen casi siempre que la gente interviene en los episodios de tal comportamiento porque algo anda mal en su ambiente social. Por ejemplo: la gente entra en miedo pánico porque afronta algún peligro extremo. Incurre en manías o furros porque está aburrida con lo que le rodea. Participa en disturbios porque ha experimentado una gran privación, como la de un aumento inflacionario de los precios. Se une a los movimientos reformistas y revolucionarios porque padece las injusticias de los arreglos sociales existentes. Tales supuestos aíslan un importante conjunto de determinantes en la génesis del comportamiento colectivo. En este estudio agruparemos tales determinantes bajo el rubro de "tensión estructural".

La mayoría de las formulaciones de la tensión no son sistemáticas. Por ejemplo: no poseemos una clasificación exacta de los tipos de tensión. Tampoco conocemos las relaciones existentes entre los tipos principales de la tensión. Es quizá más importante aún que no contemos con una teoría adecuada de la forma en que se combina la tensión con otros determinantes —la conductividad, el surgimiento de creencias, la operación de controles sociales, por ejemplo— en el surgimiento de un episodio de comportamiento colectivo. En este volumen trataremos de aminorar tales deficiencias. En este capítulo definiremos la tensión como una lesión de las relaciones entre los componentes de la acción y, por ende, como un funcionamiento inadecuado de tales componentes. Para dar un sentido técnico a esta definición, elaboraremos e ilustraremos una clasificación de los tipos de tensión basada en las categorías desarrolladas en el capítulo anterior. En capítulos posteriores examinaremos la compleja interacción que existe entre la tensión y los demás determinantes.

La literatura de la tensión ha producido muchas palabras y pocos significados consistentes. Entre los conceptos que tratan de abarcar el conjunto de los datos pertinentes se encuentran los de "tensión", "presión", "mala integración", "desequilibrio", "conflicto", "privación" y "anomia".¹ Entre este conjunto de términos yuxtapuestos, escogeremos el de "tensión", aunque también podríamos haber optado por los de

¹ Véanse algunos ejemplos de los empleos de tales términos en A. R. Lindesmith y A. L. Strauss, *Social Psychology* (edición revisada, Nueva York, 1957), pp. 613-627, y en M. Sherif, "The Concept of Reference Groups in Human Relations", en M. Sherif y M. O. Wilson (comps.), *Group Relations at the Crossroads* (Nueva York, 1953), pp. 219-229. Se encuentra un excelente análisis del concepto del desequilibrio en G. Wilson y M. Wilson, *The Analysis of Social Change* (Cambridge, 1954), cap. v.

"presión" y "mala integración". Los términos "desintegración" y "desorganización" son demasiado fuertes; encontraremos algunos ejemplos de tensión en la base de episodios colectivos que son demasiado leves para justificar el empleo de tales vocablos. Tampoco es satisfactorio el término "desequilibrio", porque implica, o se le ha hecho implicar, un modelo de equilibrio estable, como el "estado normal" de la sociedad. Queremos evitar tal implicación. "Desequilibrio" parece implicar también que el sistema se encuentra en el umbral de un gran cambio. No queremos incluir esta connotación en un concepto utilizado para describir la tensión, porque la tensión puede persistir durante largos periodos sin conducir necesariamente al cambio social. Términos tales como los de "incongruencia", "conflicto" y "privación" pueden ser ejemplos de tensión, pero son demasiado específicos para abarcar todos los tipos de tensión. Por último, la "anomia", según la definición clásica de Durkheim,² es un término demasiado estrecho para nuestros fines; además, en los últimos tiempos se ha usado esta palabra en tantas formas diferentes, que ha perdido gran parte de su significado original. El término "tensión" parece eludir muchas de estas dificultades.

La tensión y el comportamiento colectivo

Debe haber alguna forma de tensión para que ocurra un episodio de comportamiento colectivo. Además, cuanto más grave sea la tensión, más probable será la aparición de tal episodio. Pero no existe ninguna conexión causal directa entre una clase *particular* de tensión y una clase *particular* de episodio colectivo. En el caso de los estallidos hostiles, por ejemplo, observa Bernard que:

Las muchedumbres se desarrollan con especial facilidad en las condiciones sociales donde prevalecen los intereses, los ideales y los controles opuestos. La presencia muy cercana de dos o más razas de costumbres, tradiciones y normas muy distintas; de distintas clases sociales, tales como las de capitalistas y trabajadores, ricos y pobres; de alineamientos religiosos radicalmente distintos, donde cada secta o religión se aferra tenazmente a sus propias creencias; de dos bandas rivales, cada una de las cuales se esfuerza por dominar la situación; o de dos o más partidos políticos, cada uno con sus propios clientes por proteger y sus candidatos por elegir, es algo en especial conducente a la aparición del espíritu de muchedumbre y la acción de muchedumbre. Tales condiciones evocan con facilidad las animosidades y los odios de raza, clase, religión o partido, que se convierten en prejuicios crónicos.³

Los estallidos de hostilidad pueden surgir de los conflictos de intereses, de la mala integración normativa, y de las diferencias de los valores, al

² E. Durkheim, *Suicide* (Glencoe, Ill., 1951), pp. 214-276.

³ L. L. Bernard, "Mob", *Encyclopaedia of the Social Sciences*, vol. 10, p. 553.

igual que otras clases de tensiones. Por lo tanto, no debemos buscar leyes causales específicas tales como "la privación económica".

Además, las mismas tensiones que contribuyen al desarrollo de estallidos hostiles pueden ayudar a generar otros tipos de comportamiento colectivo. Por ejemplo, en el capítulo IX veremos que las mismas tensiones culturales y normativas, la competición por las remuneraciones, etc., proveen el antecedente de muchos movimientos normativos. En el capítulo X observaremos que se encuentran las mismas clases de tensión detrás de un vasto conjunto de movimientos valorativos religiosos y políticos.

Estas observaciones conducen a la proposición siguiente: *Toda clase de tensión puede ser un determinante de toda clase de comportamiento colectivo*. Los focos de la tensión estructural constituyen una *clase* de determinantes que pueden originar una *clase* de episodios colectivos. Cierta tensión estructural deberá existir para que aparezcan uno o más tipos del comportamiento colectivo. El tipo o los tipos particulares que se presenten dependerán de la acumulación progresiva de los otros determinantes del proceso de valor agregado. No debemos tratar de establecer conexiones causales particulares entre una sola clase de tensión y una sola clase de comportamiento colectivo.

La tensión y los componentes de la acción social

Los componentes de la acción social forman dos jerarquías —una entre los componentes; y otra, dentro de cada componente— que definen la acción social en formas cada vez más detalladas. Los niveles de especificidad de cada componente pueden agruparse en segmentos más grandes. Los tres niveles superiores (niveles 1-3 del cuadro 5) generan recursos, o los "preparan" para utilizarlos en la acción concreta. El nivel 4 marca una transición entre la preparación y la utilización. Por último, los niveles inferiores (niveles 5-7 del cuadro 5) utilizan los recursos en la acción concreta. Estos niveles inferiores constituyen operaciones a corto plazo, que dan "por sentados" los niveles superiores. Por lo tanto, la asignación concreta, el uso y la manipulación de los componentes se exteriorizan en los niveles inferiores del cuadro 5. Esto es verdad aunque el producto social de estos niveles inferiores genere al mismo tiempo algún componente, en un nivel superior. Por ejemplo: una familia que educa a sus hijos, que mantiene un nivel de vida, etc., es una organización concreta en operación. Por lo tanto, los niveles 5-7 del cuadro 5 se han especificado para ella, aunque uno de los "productos" de la familia sea la creación de recursos de motivación en los niveles superiores de la serie de movilización.

De esto se colige que la tensión, en cualquier nivel, de cualquier componente se "revelará" primero en los niveles inferiores, más operativos. Por ejemplo: si la estructura de personalidad de un individuo está

inadecuadamente formada en los niveles 1-3 de la serie de movilización, esta deficiencia aparecerá concretamente en su incapacidad para conservar los empleos, obedecer a la Ley, realizar tareas, participar en la vida familiar, etc. (niveles 5-7). Estos son los puntos de la deficiencia operativa. De igual modo, el efecto inmediato de las calamidades, tales como inundaciones, tormentas y estallidos se siente en los asuntos diarios de la vida; las oficinas dejan de funcionar, los trenes no corren, las familias se separan, y las escuelas arden. Así pues, *cualquiera que sea la fuente de la tensión* en el cuadro 5, esta tensión aparece primero, y las insatisfacciones se acumulan, primero, en los niveles operativos que nosotros representamos como los niveles 5-7. Sólo cuando la insatisfacción se difunde y la atención pasa a una búsqueda de la fuente de las deficiencias operativas, se activan los niveles superiores de los componentes. En efecto, en el capítulo IV consideraremos el comportamiento colectivo como una búsqueda, en los niveles superiores, de procedimientos para la reducción de los efectos de la tensión. En este capítulo sólo clasificaremos los focos de tensión en los niveles 5-7 del cuadro 5. En cada nivel, de cada componente, identificaremos un foco de tensión. Para facilitar su consulta, reproducimos estos niveles en el cuadro 6.

Debemos hacer dos aclaraciones acerca de este procedimiento de clasificación de la tensión:

1) El procedimiento traduce los efectos de sucesos empíricos complejos a términos analíticos. Un tipo singular de fenómeno concreto (por ejemplo, un aumento de la inmigración, una crisis económica, una inundación, una innovación tecnológica) puede ser importante en muchos puntos del cuadro de componentes. Una quiebra financiera, por ejemplo, puede significar, a la vez, grandes pérdidas económicas y un derrumbe de las normas que gobiernan las transacciones del mercado de dinero. Por lo tanto, el cuadro de componentes proporciona un instrumento para aclarar los complejos efectos de sucesos y situaciones concretos.

2) Antes de que podamos clasificar cualquier suceso o situación como una fuente de tensión, debemos evaluar este suceso o esta situación con referencia a las pautas culturales y a las expectativas personales. Por ejemplo: las desigualdades entre la raza blanca y la raza negra constituyen una fuente de tensión en Estados Unidos, a causa de la existencia de los valores culturales de la libertad civil y la igualdad de oportunidad. En una sociedad con diferentes pautas culturales —en la India clásica, por ejemplo—, tales desigualdades entre castas no constituyeron una fuente de tensión. En el nivel psicológico, algunas personas son más

⁴ Véase una lista de las clases de sucesos y situaciones que contribuyen a la tensión en J. O. Hertzler, *Social Institutions* (Lincoln, Nebr., 1946), pp. 261-266. Véase también H. Blumer, "Social Disorganization and Individual Disorganization", *American Journal of Sociology*, vol. 42 (1936-1937), pp. 873-874; Turner y Killan, *Collective Behavior*, pp. 519-522. Se encuentra otra presentación de la diversidad de las fuentes de la tensión en L. Wirth, "Ideological Aspects of Social Disorganization", *American Sociological Review*, vol. 5 (1940), pp. 474-475.

CUADRO 6. *Niveles de especificidad de los componentes de la acción social*

Nivel	Valores	Normas	Movilización de la motivación para la acción organizada	Instrumentos de situación
5	Legitimación de valores opuestos	Especificación de las normas de sectores institucionales opuestos	Asignación al sector de a sociedad	Asignación de tecnología eficaz al sector de la sociedad
6	Legitimación de valores para la realización de metas de la organización	Especificación de las reglas de colaboración y coordinación dentro de la organización	Asignación de papeles y organizaciones específicos	Asignación de tecnología eficaz a los papeles, o la organización
7	Legitimación de valores para el gasto de esfuerzo	Especificación de calendarios y programas para regular la actividad	Asignación a papeles y tareas dentro de la organización	Asignación de instrumentos dentro de la organización para alcanzar metas concretas

sensibles que otras ante situaciones posiblemente amenazantes. Un trabajador, por ejemplo, puede encarar el desempleo como una calamidad temporal, que debe soportarse con calma hasta que mejore la situación. Otro puede ver en el desempleo una amenaza para toda su identidad personal. Así pues, la tensión expresa siempre una relación entre un suceso o una situación y ciertas pautas culturales e individuales.⁵

⁵ En lo tocante al desarrollo de la lógica de los grupos de referencias y la privación relativa, véase R. K. Merton, *Social Theory and Social Structure* (Glencoe, Ill., 1957), caps. VIII-IX. A veces, los propios episodios de comportamiento colectivo establecen las normas de referencia. Véase el examen que hace Heberle de la "generación política", un grupo de edad que comparte ciertas "experiencias decisivas, políticamente importantes", que determinan las normas de su evaluación de los sucesos sociales y políticos. R. Heberle, *Social Movements* (Nueva York, 1951), pp. 119-123.

LA TENSIÓN Y LOS INSTRUMENTOS DE SITUACIÓN

La clase principal de tensión sobre los instrumentos de situación implica una condición de *ambigüedad* en cuanto a la adecuación de los medios para determinada meta. Esta ambigüedad puede derivar de muchas fuentes: es posible que ciertos riesgos no puedan preverse; es posible que el conocimiento o las habilidades sean insuficientes para evitar la desgracia, o para alcanzar cierta meta; puede ocurrir que diversas clases de medios choquen entre sí.⁶ Algunos tipos de ambigüedad derivan del carácter imprevisible de los elementos naturales. Otros tipos derivan de las situaciones sociales, como la ambigüedad inherente al pronóstico de la situación del mercado dentro de seis meses. En el nivel psicológico, el término correspondiente a la ambigüedad es el de "incertidumbre".

La tensión puede aparecer en los niveles siguientes de los instrumentos de situación:

Nivel de instrumentos 7: ambigüedad en la asignación de instrumentos para alcanzar metas operativas

En este nivel, la ambigüedad se concentra en la determinación de tareas concretas. La cuestión de la adecuación de los medios está siempre presente, ya sea que la tarea en cuestión implique la producción de bienes económicos, el sacrificio de un animal, la imposición de un orden político, llevar a cabo una circuncisión, el castigo de un niño, o la prevención de una amenaza contra el medio biológico. Suele ser muy elevada la ambigüedad en el control de los efectos de las inundaciones, los terremotos, los incendios y "otras convulsiones de la naturaleza". En algunas sociedades simples, las ocupaciones precarias tales como las de "caza, pesca, horticultura. . . , ganadería, y el arte de la navegación a vela", están llenas de incertidumbre, mientras que "ocupaciones hogareñas tales como las de recolección de alimentos, producción del fuego, manufactura de utensilios y construcción de la vivienda" se encuentran en mayor medida "dentro de la capacidad humana".⁷ La capacidad del servicio postal para entregar una carta no es de ordinario algo incierto; la capacidad de la marina mercante para entregar una carga en Inglaterra durante la segunda Guerra Mundial era muy incierta.

⁶ Véase una explicación de estas clases de ambigüedad en el nivel psicológico en M. Deutsch, "The Directions of Behavior: A Field-Theoretical Approach to the Understanding of Inconsistencies", en I. Chein, M. Deutsch, H. Hyman y M. Jahoda (comps.), "Consistency and Inconsistency in Intergroup Relations", *Journal of Social Issues*, vol. v (1949), pp. 44-51. En el mismo número, pp. 4-11, M. Jahoda ("The Problem") examina las relaciones entre las incongruencias lógicas, psicológicas y sociológicas.

⁷ H. Webster, *Magic: A Sociological Study* (Stanford, 1948), pp. 306, 497.

Nivel de instrumentos 6: ambigüedad en la asignación de instrumentos a las organizaciones

Por regla general, la consecución de metas de organización requiere la ejecución eficaz de muchas tareas (nivel 7). Además, ciertas decisiones de política deben tomarse en el propio nivel de la organización (nivel 6). Estas decisiones asignan instrumentos a las metas de la organización, en su conjunto. Consideremos los ejemplos siguientes: a) Los administradores de una empresa deben decidir sobre varias líneas de inversión posibles. ¿Cuál puede ser su seguridad de que una línea, y no otra, generará beneficios para la empresa durante los próximos tres años? ¿Cuán grande es el residuo de incertidumbre derivado de la situación del mercado, los niveles de la tasa de interés, etc., que se encuentran fuera de su control? b) ¿Está seguro un líder político de que la posición ideológica de su partido sobre un asunto particular garantizará el apoyo de un gran número de votantes? ¿Qué parte de la situación política queda fuera de su control? c) ¿Podrá el entrenador de fútbol americano garantizar que su equipo sea el ganador mediante el reclutamiento de atletas, la adopción de una formación en T abierta, y la imposición de una práctica secreta de primavera? ¿O introducen un factor de incertidumbre otros factores, tales como las tácticas de los equipos contrarios? La ambigüedad en el nivel 6 implica la asignación de instrumentos a las metas de la organización en cuestión; por este motivo es más general que las ambigüedades asociadas a la ejecución de tareas que realizan estas metas de organización.

Nivel de instrumentos 5: ambigüedad en la asignación de instrumentos a los sectores de la sociedad

La ambigüedad, en este nivel, se refiere al problema de la asignación de la riqueza, el apoyo político, la información, las habilidades, etc., a los diversos sectores de la sociedad. Para considerar el ejemplo de una cuestión política contemporánea, preguntémonos cómo se podría competir mejor con el mundo comunista. Suponiendo que tal competición sea una meta deseable, ¿cómo debiéramos asignar nuestros recursos financieros, políticos e intelectuales? ¿A la continuación de la economía de alta producción y alto consumo que tenemos ahora? ¿A las organizaciones que se ocupan de la investigación básica? ¿A la educación primaria y secundaria? ¿Al proyecto de sacar el ánimo nacional de sus pretendidos atoladeros? Tales cuestiones están llenas de incertidumbre. No sabemos, y no podemos saber, que alguna de estas decisiones sea más eficaz (o que sea eficaz, en absoluto) para garantizar el éxito en la competición internacional. Estas y otras clases de ambigüedad pueden originar un gran conjunto de episodios colectivos, como veremos en capítulos posteriores.

Las tres clases de ambigüedad relativas a los instrumentos forman una jerarquía semejante a la que existe entre los componentes correspondientes de la acción.⁸ La ambigüedad de los instrumentos de cualquier sector de la sociedad suscita inevitablemente la ambigüedad de los instrumentos disponibles para los fines de la organización dentro de este sector (nivel 6), y la ambigüedad de los instrumentos disponibles para la ejecución de tareas (nivel 7). Por ejemplo: la asignación del presupuesto a diversas ramas del gobierno, que realiza cada año el Congreso de Estados Unidos (nivel 5), arroja una sombra de incertidumbre sobre los organismos o dependencias gubernamentales que encaran la posibilidad de verse "cerceadas" o "recortadas" (nivel 6); además, esta incertidumbre pone en peligro la capacidad de las dependencias amenazadas para continuar sus operaciones en un nivel concreto (nivel 7). De igual modo, la incertidumbre referente a la política de la empresa (nivel 6), aunque quizá no presente ninguna incertidumbre sobre la asignación social de los recursos totales (nivel 5), sí crea incertidumbre en las actividades diarias de la empresa (nivel 7). Por ejemplo: si los administradores vacilan acerca de otorgar prioridad a la política de ventas o a la política de personal de una empresa (nivel 6), esto arroja dudas sobre la provisión de instrumentos para cada departamento, y crea una atmósfera de incertidumbre dentro de ambos departamentos (nivel 7).

La acumulación de ambigüedad en los niveles inferiores no significa necesariamente la existencia de ambigüedad en los niveles superiores. Aunque un cirujano puede encarar grandes riesgos cuando se ve obligado, en una urgencia, a operar sin el equipo adecuado (nivel 7) esto no genera necesariamente incertidumbre acerca de la dotación de instrumentos para todo el hospital (nivel 6); menos aún, para la profesión médica en conjunto (nivel 5). De igual modo, lo precario de la posición del capital de cualquier empresa en el mercado (nivel 6) no crea necesariamente una crisis de capital en toda la industria (nivel 5).

Dicho en términos formales: la ambigüedad en un nivel superior es una condición suficiente, pero no necesaria, de la ambigüedad en todos los niveles inferiores; la ambigüedad en un nivel inferior no es una condición necesaria ni suficiente para la existencia de ambigüedad en niveles superiores. Ilustraremos este tipo de jerarquía para la movilización, las normas y los valores.

LA TENSIÓN Y LA MOVILIZACIÓN DE LA MOTIVACIÓN

La serie de movilización caracteriza la generación de la motivación humana y su encauzamiento hacia organizaciones y papeles. Esta serie es también el asiento de las remuneraciones —riqueza, poder, prestigio, estimación— para desempeñar en forma responsable el papel en que se

⁸ Véanse antes, pp. 56-60.

canaliza la motivación. Por lo tanto, la tensión implica una relación entre el desempeño responsable de papeles y las remuneraciones que de él derivan. Examinaremos las tensiones que aparecen en los niveles operativos (5-7), aunque la fuente de las tensiones puede encontrarse en otra parte. Como en el caso de los instrumentos, pasaremos de los niveles inferiores a los niveles más altos de la tensión.

Nivel de movilización 7: privación efectiva o potencial en el desempeño del papel

La tensión se concentra en las remuneraciones de la actuación individual en un papel dentro de la organización." Toda discontinuidad entre los papeles y la actuación, en este nivel, constituye una tensión. Puede encontrarse un ejemplo claro de esta clase de tensión en el proceso de disminución de responsabilidad y remuneraciones de un dirigente indeseable, para obligarlo a renunciar. La continua ausencia del superior, el "congelamiento gradual" que desvía la responsabilidad hacia otros, y el "rodeo", crean condiciones de reducción de prestigio y poder para el dirigente.¹⁰ Surge la clase opuesta de tensión cuando se recarga de responsabilidad a un puesto dirigente, político o administrativo. En ambas clases de tensión, el elemento importante es la relación que existe entre la actuación y las remuneraciones esperadas.

Otro ejemplo de la discordancia entre la responsabilidad y las remuneraciones se encuentra en el papel de la mujer en la familia norteamericana contemporánea. Con el advenimiento de aparatos ahorradores de mano de obra, y con la apertura parcial de las esferas masculinas del logro a las mujeres, se ha producido una confusión en la definición de sus responsabilidades en el hogar, y en las clases y en la cantidad de prestigio que deban otorgárseles.¹¹

Nivel de movilización 6: privación efectiva o potencial relacionado con la participación en organizaciones

La cuestión decisiva en este nivel es la participación de una persona en la organización. La persona se une a la empresa, sobre todo, para

⁹ El papel individual que no forma parte de una organización —por ejemplo: el artesano individual, el practicante general libre, el artista o escritor que trabaja por su cuenta— está sujeto a las mismas clases de tensiones. Seleccionamos como ejemplos los papeles dentro de las organizaciones, porque tales ejemplos mantienen claramente la distinción entre la tensión en el nivel 7 y la tensión en el nivel 6.

¹⁰ P. Stryker, "How to Fire Executives", en Editores de *Fortune, The Executive Life* (Garden City, N. Y., 1956), pp. 185-187.

¹¹ Esta confusión entre las responsabilidades y las utilidades se relaciona estrechamente con el concepto del conflicto de papeles que examinaremos más adelante. Véanse algunos comentarios sobre estas tensiones dentro de la familia en W. Waller, *The Family*:

obtener una remuneración económica; a un partido político, por un interés político; a una Iglesia, por la salvación religiosa; a una asociación, por razones de afiliación o posición social.¹² La lealtad, el afecto o el trabajo aportados a la organización corresponden a cierta clase de remuneración social, como la riqueza, el poder o el prestigio.

La tensión en el nivel 6 implica el deterioro del equilibrio esperado entre la participación y la recompensa. Ocurre la clase de tensión más obvia cuando se termina por completo la participación (y las remuneraciones), como sucede en el desempleo, la pérdida de derechos, la expulsión o la excomunión. Por lo tanto, acontecimientos tales como las depresiones económicas los desastres naturales o las purgas políticas —los cuales liquidan los lazos de participación de los individuos o reducen las remuneraciones de la participación— son fuentes de tensión.¹³ La inflación desbocada, que reduce el valor de los salarios de los trabajadores, puede tener el mismo efecto.¹⁴ Además, la modificación de los patrones de remuneración contratados o implícitamente aceptados genera tensiones similares, como ocurre, por ejemplo, con las reducciones salariales, las degradaciones inesperadas, y el ostracismo político de una facción.¹⁵

A Dynamic Interpretation (revisada por Reuben Hill, Nueva York, 1951), pp. 282-286; M. Mead, *Male and Female* (Nueva York, 1949); cap. xv; Parsons, "Age and Sex in the Social Structure of the United States", en *Essays in Sociological Theory*, en particular, pp. 95-99.

¹² Es posible que estas razones manifiestas para la participación en una organización se interrelacionen en la práctica. Cierta persona puede unirse a una Iglesia o una asociación política por razones de prestigio, por ejemplo.

¹³ Véase un examen de los efectos de la depresión económica sobre el comportamiento colectivo en S. M. Lipset, *Agrarian Socialism* (Berkeley, 1950), pp. 89 ss., 174-178; R. E. L. Faris, *Social Disorganization* (Nueva York, 1948), pp. 75-81; W. S. Rostow, *British Economy of the Nineteenth Century* (Oxford, 1949), cap. v; E. J. Hobsbawm, "Economic Fluctuations and Some Social Movements since 1800", *Economic History Review*, Segunda Serie, V (1952), pp. 1-25. Los cambios de la precipitación pluvial, las malas cosechas, las escaseces de alimentos, etc., han desencadenado numerosas clases de perturbaciones; véase sobre este punto R. Marshall, "Precipitation and Presidents", *The Nation*, vol. 124 (1927), pp. 315-316; J. D. Barnhart, "Rainfall and the Populist Party in Nebraska", *American Political Science Review*, vol. 19 (1925), pp. 527-540. M. L. Starkey, *The Devil in Massachusetts* (Nueva York, 1949), p. 13, examina las influencias climáticas sobre los episodios de brujería en 1692. Adviértanse también las difíciles condiciones económicas que precedieron inmediatamente a las grandes revoluciones de Occidente, como lo señala Brinton en *The Anatomy of Revolution*, p. 33.

¹⁴ Véanse, por ejemplo, los disturbios ocurridos en Brasil en 1946, derivados inmediatamente de la ira provocada por la inflación. Faris, *Social Disorganization*, p. 404. Véase un relato de la inflación de Alemania, de Rusia y de otros países europeos —que en todos los casos provocó gran intranquilidad en estos países, después de la primera Guerra Mundial— en W. A. Lewis, *Economic Survey 1919-1939* (Londres, 1949), cap. 11. Acerca de los aspectos psicológicos de la inflación, véase G. Katona, *Psychological Analysis of Economic Behavior* (Nueva York, 1951), pp. 257-262.

¹⁵ Los Grandes Disturbios de 1877 se iniciaron con una reducción del 10% en la paga de los empleados del ferrocarril Baltimore & Ohio. E. W. Martin, *The History of the Great Riots* (Filadelfia, 1877), p. 17. Muchas de las huelgas ocurridas en las industrias textiles británicas a principios del siglo XIX derivaron de las manipulaciones salariales resultantes

Nivel de movilización 5: privación efectiva o potencial de grandes sectores sociales

En los niveles 6 y 7 nos hemos ocupado de las amenazas a dos tipos de intereses provenientes de la participación en la organización y en los papeles: a) el interés de una persona por las remuneraciones asociadas a su apego a una organización; b) su interés en las remuneraciones dentro de una organización.¹⁶ El dirigente empresarial joven, por ejemplo, se interesa en los términos generales de su empleo (nivel 6) y en su posición en la organización, una vez asegurado su empleo (nivel 7); quien aspira a un puesto político se interesa por recibir algún nombramiento (nivel 6) y por su situación diaria dentro del puesto, una vez que se haya pagado esta remuneración política (nivel 7).

En el nivel 5 debemos considerar una tercera categoría de intereses como foco potencial de tensión estructural. Estos intereses se refieren a sectores pertinentes de la sociedad: laborales, empresariales, religiosos, educativos, familiares y (como una especie de categoría aglutinante) el "público". La tensión en este nivel suele implicar una mala asignación de las remuneraciones, de modo que se percibe que uno de los sectores interesados recibe una parte demasiado grande del "pastel", mientras que otro sector recibe demasiado poco.

Un ejemplo tomado del campo de las relaciones laborales ilustrará la diferencia entre los niveles 5 y 6. Muchas huelgas industriales se deben a las condiciones salariales locales, a corto plazo. Si tomamos las demandas salariales al pie de la letra —es decir, si suponemos que la huelga ha sido provocada en efecto por los salarios—, diríamos que estas huelgas se originan en las tensiones acumuladas en el nivel 6.¹⁷ Otras perturbaciones más generales se encuentran en las agitaciones de todos los obreros por los salarios mínimos, el control de precios, o la reforma fiscal. En tales casos, los intereses de todos los trabajadores se oponen a los intereses de las empresas o del gobierno. Un ejemplo más extremo es el de la huelga general, que enfrenta los intereses de los trabajadores a los del resto de la sociedad.¹⁸ Sin embargo, la huelga

de los nuevos tipos de maquinaria. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution*, pp. 231-236.

¹⁶ Este segundo tipo de remuneraciones suele implicar el respeto por la posición, el poder dentro de la organización, el prestigio simbolizado por los adornos del cargo, etc. C. I. Barnard describe muchas de las remuneraciones y símbolos burocráticos en "The Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organizations", en W. F. Whyte (comp.), *Industry and Society* (Nueva York, 1946), pp. 47-52. Véanse, en las pp. 71-83, algunas de las consecuencias negativas de estos sistemas de remuneración.

¹⁷ Muchas huelgas se refieren a las "condiciones del trabajo", sobre todo a las relaciones de autoridad, los derechos de los administradores para despedir a los trabajadores, etc. Estas condiciones se refieren a los niveles 6 y 7 de la serie normativa. Véanse más adelante, pp. 74-76.

¹⁸ A. Plumner, "The General Strike During One Hundred Years", *Economic Journal* (*Economic History Supplement*), vol. I (1926-1929), pp. 184-204.

general significa en muchos casos más que una protesta en aras de los intereses económicos de los trabajadores; puede utilizarse como una técnica o táctica para el derrocamiento revolucionario del gobierno.¹⁹

Vemos otro ejemplo de la tensión en el nivel 5 en las observaciones de A. M. Schlesinger sobre una alternación "cíclica" de liberalismo y conservadurismo en la historia norteamericana, que dura aproximadamente quince años. Los periodos de liberalismo han subrayado, en general, los temas del "bienestar humano", mientras que los periodos de conservadurismo han alentado sobre todo el "bienestar de la propiedad".²⁰ A partir de estas observaciones, podríamos sugerir que la política norteamericana ha oscilado entre los periodos en que se subrayan los valores empresariales y los periodos en que se mitigan los efectos de las tensiones generadas por las prácticas empresariales irrestrictas. Tales tensiones se refieren a la participación de los trabajadores en la creciente prosperidad, la compensación del desempleo, los derechos de los consumidores, las necesidades de seguridad social derivadas del creciente aislamiento de los ancianos, etc. Estos aspectos del "bienestar humano" se dejan de lado cuando predominan las consideraciones empresariales. Después de una época de hincapié en los valores empresariales, las tensiones acumuladas en otros sectores de la sociedad se corrigen durante un periodo de predominio liberal. En los tiempos modernos, el papel político del conservadurismo ha recaído, en general, en los Republicanos, y el del liberalismo, en los Demócratas.²¹

Podrían encontrarse algunos tipos similares de tensión en los sistemas sociales —como el soviético o el de China comunista— que premian el control político de los recursos y la subordinación de otros intereses a los del Estado.²² En tales sistemas, es de esperarse que muchos problemas políticos se concentren en el equilibrio de las demandas de la movilización política total frente a las demandas de los grupos colocados bajo tensión por la maximización de los intereses políticos.²³

¹⁹ Por ejemplo: J. G. Brooks, *American Syndicalism: The I. W. W.* (Nueva York, 1913), cap. x; G. Sorel, *Reflections on Violence* (Glencoe, Ill., 1950); W. H. Crook, *Communism and the General Strike* (Hamden, Conn., 1960), pp. 320-328.

²⁰ A. M. Schlesinger, "Tides of American Politics", *Yale Review*, vol. 29 (invierno de 1940), pp. 217-230.

²¹ Véase una explicación teórica de tales oscilaciones políticas en T. Parsons, "Voting and the Equilibrium of the American Political System", en E. Burdick y A. Brodbeck (comps.), *American Voting Behavior* (Glencoe, Ill., 1959), pp. 99-107. Resulta interesante advertir que, tanto las fluctuaciones del conservadurismo al liberalismo, como las fluctuaciones en sentido contrario, han sido desencadenadas por privaciones a corto plazo; de ordinario, por fluctuaciones económicas (nivel 6). L. Bean, *How to Predict Elections* (Nueva York, 1948), cap. 6.

²² Se encuentra una breve descripción de la importancia de los valores políticos en la Unión Soviética en R. A. Bauer, A. Inkeles y C. Kluckhohn, *How the Soviet System Works* (Cambridge, Mass., 1957), pp. 2-28. Los autores señalan también ciertas insatisfacciones populares derivadas de estas políticas. Es probable que el ejemplo más conspicuo sea la insatisfacción crónica de los campesinos con la colectivización forzada.

²³ Véase una interpretación de la caída de Malenkov, Molotov y Kaganóvich, las fuerzas que impulsaron las "Tesis de Khrushchev" de 1957, y otros sucesos políticos como una

Dentro de la serie de movilización, los niveles de tensión forman una jerarquía. Además, las tensiones de la serie de movilización se encuentran por encima de las tensiones de la serie de instrumentos. Podemos ilustrar estos dos principios jerárquicos²⁴ en las formas siguientes:

Las tensiones en el nivel 5 de la serie de movilización implican tensiones en niveles inferiores; las tensiones en el nivel 6 implican tensiones en el nivel 7; pero estas implicaciones no funcionan hacia arriba. Por ejemplo: la queja de que los trabajadores sindicalizados —como parte del orden social— no están recibiendo su participación justa en el ingreso nacional (nivel 5) implica, sin duda, la existencia de tensiones en el nivel de los contratos particulares con empresas particulares (nivel 6). Por último, dado que el contrato de trabajo es poco satisfactorio, esto arroja inevitablemente una sombra de insatisfacción sobre las propias condiciones de trabajo (nivel 7).

Las mismas relaciones no funcionan en la otra dirección. Las dificultades en las condiciones de la fábrica pueden originar una insatisfacción con el contrato de trabajo, pero no ocurrirá así necesariamente. Mediante un proceso de generalización, la insatisfacción con los contratos de trabajo particulares puede originar la queja de que se está tratando mal a todos los trabajadores, pero tampoco ocurrirá así necesariamente.

La tensión dentro de la serie de movilización genera inevitablemente cierta tensión dentro de la serie de instrumentos. Por ejemplo: si la depresión económica amenaza con eliminar a un empresario (nivel de movilización 6), esto genera una incertidumbre acerca de las clases de inversiones apropiadas que deba hacer para salvaguardar su posición en el mercado (nivel de instrumentos 6). Si la magnitud de una secta se ve en peligro por la aparición de una secta competidora (nivel de movilización 6), surgirá la preocupación por los medios que deberán emplearse para conservar la adhesión de la congregación (nivel de instrumentos 6). Pero este proceso no funciona necesariamente en la dirección contraria. Cierta incertidumbre acerca de los canales de inversión apropiados (nivel de instrumentos 6) no implica pérdida de utilidades para la empresa (nivel de movilización 6); la duda acerca de los medios utilizados para aumentar la feligresía (nivel de instrumentos 6) no significa necesariamente el fracaso de los esfuerzos terrenales de esa Iglesia (nivel de movilización 6).

Examinando el cuadro 6, podremos extender la tensión en cualquier foco singular (por ejemplo, en el nivel 6 de la serie de movilización) a todos los focos situados abajo y a la derecha (en este caso, al nivel 7 de la serie de movilización, y a los niveles 6 y 7 de la serie de instrumentos).

lucha entre los intereses políticos y los intereses económicos de la Unión Soviética, en E. Crankshaw, "Big Business in Russia", *Atlantic*, vol. 202, núm. 5 (diciembre de 1958), pp. 35-41. Al parecer, el aflojamiento reciente del programa de comunas de China comunista se relaciona, en parte, con la enorme oposición de los intereses familiares y comunitarios que se estaban sacrificando en la marcha precipitada hacia la comunización.

²⁴ Véanse antes, pp. 44-46 y 52-54.

Mediante este procedimiento, podremos trazar las ramificaciones de cualquier tipo de tensión.

LA TENSIÓN Y LAS NORMAS

La tensión normativa suele estudiarse bajo rubros tales como los de "tensión de los papeles",²⁵ "conflicto de los papeles"²⁶ y "presión cruzada".²⁷ Estos términos implican la existencia de demandas opuestas de diversos papeles sobre el gasto de tiempo y energía limitados, o sobre acciones cualitativamente diferentes de un individuo.²⁸ La gravedad de la tensión de los papeles puede reducirse mediante mecanismos socialmente aceptables, como la cronología, la institucionalización de prioridades, el compromiso,²⁹ o aun mecanismos más sutiles como la expresión de desconcierto.³⁰ Otra expresión que se utiliza en conexión con la tensión de los papeles es la de "ambigüedad de los papeles", que se refiere al "grado en que se especifiquen y detallen las expectativas de la conformidad".³¹ En sentido técnico, esta expresión se refiere a la disponibilidad de información, y debe tratarse bajo el rubro de los instrumentos de situación.³²

²⁵ W. J. Goode, "A Theory of Role Strain", *American Sociological Review*, vol. 25 (1960), pp. 483-496.

²⁶ Véase una definición del conflicto de papeles en Parsons, *The Social System*, p. 280. Véase también S. A. Stouffer, "An Analysis of Conflicting Social Norms", *American Sociological Review*, vol. 14 (1949), pp. 707-717. S. A. Stouffer y J. Toby, "Role Conflict and Personality", en Parsons y Shils (comps.), *op. cit.*, pp. 481-496. Pueden encontrarse algunos estudios particulares de los conflictos de papeles en el caso de los capataces en D. E. Wray, "Marginal Men of Industry: The Foremen", *American Journal of Sociology*, vol. 54 (1948-1949), pp. 298-301; F. J. Roethlisberger, "The Foreman: Master and Victim of Double Talk", *Harvard Business Review*, vol. XXIII (1945), pp. 282-298; W. F. Whyte y B. Gardner, "The Position and Problems of the Foreman", *Applied Anthropology*, vol. IV (1945), pp. 17-28.

²⁷ Véase P. F. Lazarsfeld, B. Berelson, y H. Gaudet, *The People's Choice* (Nueva York, 1952), en particular, pp. 56-64; S. M. Lipset, P. F. Lazarsfeld, A. H. Barton y J. Linz, "The Psychology of Voting: An Analysis of Political Behavior", en Lindzey (comp.), *Handbook of Social Psychology*, vol. II, pp. 1133-1134, 1155-1156. Puede encontrarse el estudio de un caso particular en M. Kriesberg, "Cross-Pressures and Attitudes: A Study of Conflicting Propaganda or Opinions Regarding American-Soviet Relations", *Public Opinion Quarterly*, vol. 13 (1949), pp. 5-16.

²⁸ Goode, "A Theory of Role Strain", *op. cit.*, pp. 484-486.

²⁹ *Ibid.*, pp. 486-490; véase también R. K. Merton, "The Role Set: Problems in Sociological Theory", *British Journal of Sociology*, vol. 8 (1957), pp. 113 ss.

³⁰ E. Goffman, "Embarrassment and Social Organization", *American Journal of Sociology*, vol. 62 (1956-1957), en particular, p. 270: "Mostrando desconcierto cuando no puede ser ninguna de dos personas, el individuo deja abierta la posibilidad de que en el futuro sea, efectivamente, cualquiera de las dos."

³¹ Parsons, *The Social System*, p. 269. Véase una investigación experimental de los efectos de la ambigüedad de los papeles sobre el comportamiento del grupo pequeño en French, "The Disruption and Cohesion of Groups", *op. cit.*

³² Véase antes, pp. 66-68.

Nivel de normas 7: conflicto de las reglas de operación

Los estudiosos de la burocracia han descrito las tensiones de los papeles que se desarrollan a causa de las órdenes opuestas procedentes de la autoridad, la esclerosis y el papeleo.³³ Dentro de la familia norteamericana contemporánea, es probable que la mujer casada afronte demandas opuestas de sus variados papeles: esposa, madre, profesional, colaboradora en los asuntos de la comunidad, etc.

Nivel de normas 6: tensión por la integración de la organización

Dentro de una burocracia, algunas de las tensiones que propician la tensión de los papeles individuales —papeleo, deficiencias de la autoridad, etc.— generan también tensiones para la organización en conjunto, porque constituyen obstáculos para el logro de las metas de la organización. Además, las normas de la organización informal —grupos pequeños, coaliciones, etc.— minan en ocasiones las metas de organización formalmente definidas.³⁴

Por lo que toca a la familia, vista como una organización, sus funciones también pueden resultar afectadas por fuentes de tensión tales como las características de personalidad destructiva de uno o más de sus miembros, las tensiones ocasionadas por la adaptación a un nuevo medio cultural, etc. Tal tensión puede conducir a perturbaciones de la personalidad entre los niños, la destrucción de la familia por el divorcio o la deserción, y a otras clases de inestabilidades familiares.³⁵ Estos efectos

³³ Véanse los artículos siguientes en R. K. Merton, A. P. Gray, B. Hockey y H. C. Selvin (comps.), *Reader in Bureaucracy* (Glencoe, Ill., 1952); S. A. Stouffer y otros, "Barriers to Understanding between Officers and Enlisted Men", pp. 265-272; Comisión Hoover, "Duplication of Functions: A Case Study in Bureaucratic Conflicts", pp. 219-297; W. R. Sharp, "Procedural Vices: *La Paperasserie*", pp. 407-410; R. K. Merton, "Bureaucratic Structure and Personality", pp. 361-371. Véase también B. Gardner y D. G. Moore, *Human Relations in Industry* (Homewood, Ill., 1955), pp. 67-70. Véase un examen de varias de tales tensiones que, en efecto, condujeron a una especie de "movimiento social" dentro de una compañía en G. C. Homans, *The Human Group* (Nueva York, 1950), cap. 15.

³⁴ Se encuentra una muestra de la investigación sociológica sobre la relación entre la organización formal y la organización informal en F. Roethlisberger y W. F. Dickson, *Management and the Worker* (Cambridge, Mass., 1953), caps. VI-IX; P. Selznick, *Leadership in Administration* (Evanston, Ill., 1957), pp. 7-10; D. Roy, "Efficiency and The Fix': Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop", *American Journal of Sociology*, vol. 60 (1954-1955), pp. 255-266.

³⁵ Se encuentran algunos ejemplos de tan mala integración en E. Vogel, "The Marital Relationship of Parents and the Emotionally Disturbed Child", tesis doctoral inédita, Universidad de Harvard, 1958. Véanse también las observaciones de F. L. Strodtbeck, "The Family as a Three-Person Group", *American Sociological Review*, vol. 19 (1954), en particular pp. 27-28. También, Parsons, Bales y otros, *Family, Socialization and Interaction Process*, caps. II, III.

de la tensión en el nivel 6 se diferencian de los efectos mencionados en el nivel 7, porque conducen a la destrucción de la unión familiar, mientras que los últimos generan tensiones sobre los papeles de los individuos que la integran.

*Nivel de normas 5: tensión en las relaciones
entre los principales sectores sociales*

En este nivel consideramos la regulación normativa de las relaciones entre los diversos sectores de la sociedad. Podemos presentar en primer término una ilustración tomada del área de las relaciones laborales. Muchas disputas industriales se refieren a la legalidad de las prácticas sindicales, tales como las huelgas locas, la imposición de trabajadores innecesarios, las huelgas de sentados y la actividad política; otras se refieren a la legalidad de las prácticas de las empresas, tales como las listas negras y la incitación a la violencia durante las huelgas. En todas estas disputas se discuten los derechos y las obligaciones de los trabajadores y las empresas entre sí, y en relación con el público.³⁶ Un problema reciente, que implica las regulaciones normativas de los sindicatos, es el del "raquetismo",* que cae dentro de la relación entre los trabajadores y el público.

Otro ejemplo de la tensión normativa al nivel 5 puede encontrarse en la descripción que hizo Tocqueville de las relaciones entre los campesinos y la aristocracia antes de la Revolución francesa. Tocqueville señaló la *persistencia* de muchos impuestos, gravámenes y otras obligaciones tradicionales de los campesinos, y la *disminución* simultánea de las responsabilidades feudales entre los nobles que se beneficiaban con estas obligaciones. Luego, con su perspicacia característica, observaba Tocqueville:

El sistema feudal, aunque privado de sus atributos políticos, era todavía la más importante de nuestras instituciones civiles; pero su declinación misma era la fuente de su impopularidad. Podría afirmarse, sin duda alguna, que la destrucción de una parte de ese sistema volvía al resto cien veces más odioso que lo que había parecido antes todo el régimen feudal.³⁷

Tocqueville atribuyó el mayor fervor revolucionario a la tensión creada por este sistema obsoleto a medias; en las regiones donde las institucio-

³⁶ Véase un análisis de los conflictos sobre cuestiones de legalidad en K. G. J. C. Knowles, *Strikes - A Study in Industrial Conflict* (Oxford, 1952), Cap. III; véase también L. G. Reynolds, *Labor Economics and Labor Relations* (Nueva York, 1954), cap. 12.

* Raquetismo: actividad ilegal que ejercen algunos grupos o pandillas en Estados Unidos. Consiste en extorsionar o "vender protección" a los empresarios o comerciantes, con amenazas de violencia si éstos no se someten. [T.]

³⁷ A. de Tocqueville, *The Old Regime and the Revolution* (Nueva York, 1856), p. 49.

nes feudales conservaban "toda su vitalidad", el espíritu de la revolución era relativamente débil.³⁸

Podríamos distinguir entre la tensión en el nivel de normas 5 y en el nivel de movilización 5, con un ejemplo hipotético referente a las utilidades de las empresas norteamericanas. Una queja que podría escucharse en el nivel de movilización 5 sería que las utilidades de las empresas son demasiado elevadas en relación con los ingresos de otros grupos: trabajadores, profesionales, empleados, etc. Pero la queja correspondiente al nivel de normas 5 sería que los empresarios no observan un código de ética apropiado —en lo tocante a la fijación de los precios, la publicidad, la política laboral y las prácticas justas— en la acumulación de tales utilidades. La primera tensión se refiere al equilibrio entre las utilidades y la actuación, solamente; la segunda, a las restricciones jurídicas y morales violadas en la obtención de las utilidades.

Entre los niveles de la serie normativa, la tensión en el nivel 5 amenaza la integración normativa de las organizaciones (nivel 6) y las actividades (nivel 7). Además, diversas tensiones normativas que ponen en peligro la realización de las metas de la organización (nivel 6) tienen también implicaciones perturbadoras para quienes desempeñan papeles dentro de la organización (nivel 7). Pero esta lógica no funciona a la inversa; la mera tensión de los papeles o la perturbación de la integración de la organización no implica necesariamente la existencia de tensiones en los niveles superiores de la serie normativa.

La tensión normativa ocupa en la jerarquía un lugar más alto que la tensión referente a las series de movilización e instrumentos. La incertidumbre acerca de la eficacia de los instrumentos y la amenaza de privación no ponen necesariamente en peligro una estructura normativa. En una campaña política, por ejemplo, es posible que los políticos se sientan muy inseguros acerca de las técnicas (los instrumentos) más eficaces para atraerse votantes; quizás teman también una pérdida de poder político, lo que ocurriría en el caso de una victoria del partido contrario. Pero estos dos tipos de tensión pueden existir sin que haya necesariamente tensión en el campo de las reglas, las regulaciones y las

³⁸ *Ibid.*, pp. 38-41. Se ha observado la tensión impuesta por la declinación parcial del orden normativo en conexión con muchos periodos de movimientos revolucionarios, y en otros relacionados. Véanse algunas observaciones sobre el estado de la sociedad feudal en vísperas de la Reforma en E. B. Bax, *German Society at the Close of the Middle Ages* (Londres, 1894), pp. 2-4; en cuanto a la desorganización de las instituciones gubernamentales y de otra índole en el sur de la época de la Reconstrucción y los años siguientes, véase E. M. Coulter, *The South During Reconstruction 1865-1877* (Baton Rouge, La., 1947), y S. F. Horn, *Invisible Empire* (Boston, 1939), pp. 30-31; por lo que toca al antecedente estructural de los movimientos religiosos y políticos de los campesinos de Noruega durante el siglo XIX, véase P. A. Munch, "The Peasant Movement in Norway", *British Journal of Sociology*, vol. 5 (1954), pp. 63-77; por último, véase una aplicación de la lógica de la desorganización estructural a la aparición del fascismo alemán y a la sociedad occidental en general en Parsons, "Some Sociological Aspects of Fascist Movements", *Essays in Sociological Theory*, pp. 124-141.

costumbres que llevan a los partidos al poder. En cambio, si un partido viola constantemente las normas políticas mediante el uso generalizado de la coerción para obtener votos, esto no amenazaría sólo a la estructura normativa del sistema político, sino también a la realización de metas políticas por parte de los otros partidos, y la eficacia de los medios tradicionalmente empleados para la consecución de tales metas. Por lo tanto, la tensión normativa es una condición suficiente, pero no necesaria, para la existencia de tensión en los niveles inferiores. La tensión en estos niveles inferiores puede conducir, en términos empíricos, a una tensión normativa, pero no constituye por sí sola una condición suficiente ni necesaria para este efecto.

LA TENSION Y LOS VALORES

¿Cuáles son las fuentes de la tensión en los sistemas de valores? En muchos casos, tal tensión deriva de la difusión de otros tipos de tensión en la sociedad. Por ejemplo: al calor de los conflictos de intereses, las discusiones empiezan a generalizarse, y los ataques empiezan a dirigirse cada vez más hacia los valores, o hacia la base de la legitimidad de los grupos contrarios.³⁹ En tales casos, la tensión a propósito de los valores es una ampliación de otras clases de tensión.

Pueden encontrarse otras fuentes de tensión de los valores en los contactos culturales surgidos entre dos grupos de sistemas valorativos divergentes (como ocurre, por ejemplo, en la emigración masiva de grupos étnicos o religiosos hacia sociedades distintas de la propia, o en la búsqueda de prosélitos por parte de los misioneros).⁴⁰ Las oleadas de inmigrantes que llegaron a Estados Unidos durante los siglos XIX y XX⁴¹ desencadenaron conflictos religiosos entre católicos y protestantes, entre norteamericanos de ascendencia anglosajona y europeos del sur o del este, etc. Estos conflictos se planteaban a veces sobre temas particulares, como la educación pública, pero en muchos casos eran difusas las

³⁹ J. S. Coleman, *Community Conflict* (Glencoe, Ill., 1957), pp. 10-11.

⁴⁰ En cuanto a los efectos de la dominación política combinada con la búsqueda de prosélitos religiosos, véanse más adelante, pp. 351-354.

⁴¹ Según Mecklin, tales oleadas de inmigración ocurrieron de "1831 a 1861, y alcanzaron su punto culminante en 1855. Durante estos tres decenios se agregaron a la población cerca de cuatro millones de extranjeros. La segunda oleada se extendió desde 1862 hasta 1877, alcanzando su máximo nivel en 1873. De 1831 a 1877, los inmigrantes provinieron principalmente de las Islas Británicas y Alemania. La tercera gran oleada de inmigrantes se extendió desde 1878 hasta 1897, y alcanzó su máximo nivel en 1882. Esta oleada agregó cerca de nueve millones de habitantes a nuestra población; todavía predominaban los súbditos alemanes y británicos, aunque algunas oleadas procedentes de Italia, Austria, Hungría y Rusia se estaban iniciando. . . La cuarta y última oleada de inmigrantes se extendió desde 1898 hasta el estallido de la guerra, y se caracterizó por dos años de inmigración máxima. . . 1907 y 1914." J. M. Mecklin, *The Ku Klux Klan* (Nueva York, 1924), pp. 128-129.

tensiones entre los rivales. Los grandes momentos de la inmigración extranjera coinciden en el tiempo con los estallidos de ferviente norteamericanismo nativo.⁴² Pero no debemos atribuir tales movimientos ultranacionalistas sólo a las tensiones valorativas. Tanto el Movimiento de los Ignorantes, como el Movimiento A. P. A.,* florecieron, en parte, debido a la languidez de los principales partidos políticos de esa época.⁴³ La competición económica también avivó las llamas del nativismo.⁴⁴

Examinemos ahora los niveles en los que ocurren las tensiones valorativas.

Nivel de valores 7: tensión sobre el apego a valores personales

Los valores del nivel 7 se refieren a los compromisos personales en el nivel de los papeles sociales. La tensión sobre estos valores personales se refiere a los esfuerzos tendientes a convencer a quienes están comprometidos con ellos —mediante la exhortación, el ejemplo, la coerción u otros medios— de que estos valores son errados o inmorales. Puede encontrarse un ejemplo preciso de tal tensión en la formación de una fuerza de trabajo industrial, durante las primeras etapas del desarrollo económico. Los cambios industriales generan presiones para cambiar la definición de un "individuo devoto", de una persona que dedica mucho trabajo a la ayuda recíproca entre parientes, a una persona que dedica su tiempo y energía a trabajar por salarios monetarios. Esta presión exige algo más que un cambio de las normas contractuales; también implica un cambio en los compromisos personales del trabajador; un cambio en su definición de la relación del hombre con otros hombres.⁴⁵ Sin embargo, toda presión sobre los valores tradicionales implica la modificación de las normas particulares, la motivación y los instrumen-

⁴² *Ibid.*, pp. 130-132.

* Movimiento ultranacionalista surgido a principios de este siglo. [T.]

⁴³ Véase H. J. Desmond, *The A. P. A. Movement* (Washington, 1912), pp. 11-13; L. F. Schmeckebier, *History of the Know Nothing Party in Maryland* (Baltimore, 1899), p. 69.

⁴⁴ Véase un examen de la diversidad de las quejas asociadas al nativismo primitivo en G. Myers, *History of Bigotry in the United States* (Nueva York, 1942), pp. 166 ss.

⁴⁵ Véase una descripción del carácter complejo del compromiso con una fuerza de trabajo industrial en A. S. Feldman y W. E. Moore, "Commitment of the Industrial Labor Force", en Moore y Feldman (comps.), *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas* (Nueva York, 1960), pp. 1-12. Es probable que gran parte de la confusión acerca del cambio de los valores durante los periodos de desarrollo rápido sea una confusión de niveles. Como se observa en el ejemplo anterior, el cambio de un papel económico tradicional a la participación en una fuerza de trabajo formalmente libre implica, en efecto, un cambio en los valores del apego a los papeles. Además, este cambio puede ocurrir y puede ser legitimado por valores de nivel superior (por ejemplo: una definición religiosa del universo) que permanezcan inmutables. Por lo tanto, toda discusión del cambio de los valores debe empezar por especificar los diversos niveles en los que se estructuran los valores.

tos; esto es así porque los valores ocupan un nivel más alto en la jerarquía de los componentes.

Nivel de valores 6: tensión sobre el compromiso con las metas de la organización

Este nivel implica el compromiso con los propósitos de las colectividades organizadas. En la economía, esto significa un compromiso con la eficiencia; en la política, un compromiso con las metas políticas del Estado; en la religión, un compromiso con los propósitos de la organización de la Iglesia; en las asociaciones voluntarias, un compromiso con las metas del grupo. Todos estos compromisos se encuentran por encima de los compromisos del nivel 7, de un buen cumplimiento de las obligaciones derivadas de los papeles desempeñados en estas organizaciones. Las tensiones valorativas al nivel 6 implican presiones para debilitar o destruir los compromisos individuales con los valores de la organización.

Nivel de valores 5: tensión sobre los principios de integración de los valores

En este nivel encontramos muchos de los "ismos" que constituyen los principios de integración del orden social: capitalismo, socialismo, feudalismo, totalitarismo. En una versión del sistema capitalista, por ejemplo, las actividades gubernamentales sólo son legítimas si intervienen en forma mínima en las actividades de las empresas.

Las tensiones valorativas a este nivel ponen en tela de juicio la legitimidad de esta jerarquía de los valores; no sólo las lealtades particulares a las organizaciones o los papeles. Para ilustrar los niveles de la tensión valorativa, veamos las reacciones sociales ante un hipotético escándalo gubernamental. Si la indignación pública se centra en la moralidad del propio servidor público, la tensión se define en el nivel 7. Si se piensa que el mismo escándalo suscita graves dudas sobre la eficiencia de las operaciones del gobierno organizado en conjunto, la tensión se define en el nivel 6. Pero si la crítica se dirige contra *la clase de sistema social* que permite tales escándalos, pasaremos a la cuestión de la integración social de los valores (nivel 5).

CONCLUSIÓN

El cuadro 7 resume los focos de tensión en los componentes de la acción social. La tensión valorativa se refiere a la cuestión del compromiso; la tensión normativa, a la integración de la interacción humana; la tensión sobre la movilización, al equilibrio entre la actividad motivada y sus

CUADRO 7. *Focos de tensión entre los componentes de la acción*

Nivel	Valores	Normas	Movilización de la motivación para la acción organizada	Instrumentos de situación
5	Tensión sobre los principios de la integración de los valores (ejemplo: un ataque al capitalismo)	Tensión en las relaciones entre grandes sectores (ejemplo: la "legalidad" de las prácticas laborales)	Privación efectiva o potencial de grandes sectores sociales (ejemplo: reducción de los sueldos en aras de la elevación de las utilidades y los salarios)	Ambigüedad en la asignación de los instrumentos entre los sectores de la sociedad (ejemplo: cómo asignar los recursos para afrontar el desafío comunista)
6	Tensión sobre el compromiso con las metas de la organización (ejemplo: un ataque a los "beneficios" o utilidades)	Tensión en la integración de la organización (ejemplo: interferencia de la "organización informal" en la producción)	Privación efectiva o potencial en relación con los miembros de la organización (ejemplo: pérdida de ingreso por el desempleo)	Ambigüedad en la asignación de instrumentos a las organizaciones (ejemplo: cómo invertir bien en una empresa)
7	Tensión sobre el compromiso con valores personales (ejemplo: un desafío al valor de la honestidad personal)	Tensión en el nivel de las reglas de operación (ejemplo: órdenes incongruentes recibidas de un superior burocrático)	Privación efectiva o potencial en la ejecución de papeles (ejemplo: "congelamiento" de un dirigente empresarial)	Ambigüedad en la asignación de instrumentos para alcanzar metas de operación (ejemplo: cómo garantizar una buena siembra)

remuneraciones; la tensión sobre los instrumentos, a la adecuación del conocimiento y de las habilidades. En el cuadro 7, la tensión en cualquier punto es una condición suficiente, pero no necesaria, para la

existencia de tensión en los puntos situados abajo y a la derecha, mientras que no es una condición necesaria ni suficiente para la existencia de tensión en los puntos situados arriba o a la izquierda. El cuadro 7 incluye también un ejemplo de cada tipo de tensión examinado en el cuerpo del texto. Buscando la continuidad, hemos seleccionado ejemplos económicos y políticos; la presencia de otras muchas ilustraciones en el texto debe corregir todo sesgo aparente en esta selección.

Para cualquier episodio de comportamiento colectivo, encontraremos siempre alguna clase de tensión estructural en el fondo. Por ejemplo: una o más formas de la tensión se encuentran detrás de los disturbios y los movimientos normativos de objetivos y métodos diferentes. Pero si sólo conocemos la tensión estructural, no podremos pronosticar si ocurrirá un movimiento u otro, o ninguno. Sólo cuando exploremos el mundo de los factores precipitantes, la conductividad estructural y los controles sociales, podremos trazar la ruta del comportamiento, e indicar por qué aparece una forma de comportamiento colectivo en vez de otra. Este enfoque nos permite formular un pronunciamiento más claro de las condiciones que originan el comportamiento colectivo, y observar al mismo tiempo las advertencias adelantadas al principio de este capítulo. Tales advertencias son las siguientes: *a)* la tensión estructural es una condición necesaria, pero no suficiente, para la aparición de un episodio de comportamiento colectivo; *b)* todo tipo de tensión estructural puede originar cualquier tipo de comportamiento colectivo. Por lo tanto, no queremos explicar el comportamiento colectivo en pronunciamientos muy refinados de las relaciones directas entre tensiones específicas y episodios colectivos específicos, sino en una investigación de la forma como se combinan estas tensiones intrínsecamente indeterminadas con otros factores.

Así pues, hay una conexión indirecta entre los focos de la tensión estructural y el comportamiento colectivo. Pero se conectan más directamente en otras dos formas. La primera conexión se encuentra en la continuidad teórica existente entre un pronunciamiento de las condiciones de la tensión y las respuestas colectivas a tales condiciones. Analizamos los focos de tensión en términos de valores, normas, movilización e instrumentos. Luego analizaremos los objetivos y los métodos de diversas clases de comportamiento colectivo mediante el empleo de términos teóricos idénticos.

En segundo lugar, al analizar el simbolismo del comportamiento colectivo debemos volver a las tensiones específicas que originan el episodio en cuestión. Toda forma del comportamiento colectivo trata de "resolver" ciertos problemas; por ejemplo: el disturbio trata de destruir algún objeto normativo, etc. El comportamiento colectivo se adorna también de símbolos que explican y justifican las acciones de los participantes. Para determinar por qué se escogen ciertos objetos y símbolos, deberemos referirnos a las tensiones específicas. También examinaremos estos objetos y símbolos en el marco teórico de la propia tensión.

IV. LA ÍNDOLE DEL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

INTRODUCCIÓN

HABIENDO identificado varios componentes de la acción y varias fuentes de la tensión, podemos preguntarnos: ¿cuál es la naturaleza del comportamiento colectivo en general?; ¿cómo difiere del comportamiento convencional? Nuestras respuestas se expresarán en términos de los componentes de la acción social.

LA ÍNDOLE GENERAL DE LA REORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

Cuando existe la tensión, podríamos decir que los componentes de la acción social se encuentran descompuestos y requieren un arreglo. ¿Cómo se supera la tensión, *en general*? ¿Cómo se repara la acción social? Bosquejando el carácter general del proceso de reorganización de los componentes de la acción, podremos especificar la índole del comportamiento colectivo. Para facilitar nuestro análisis, tengamos presente el cuadro 5 —los componentes detallados de la acción social— de la p. 59.

El principio general para la reconstrucción de la acción social es éste: cuando existe tensión, la atención se desplaza hacia los niveles superiores de los componentes, a fin de buscar recursos para superar la tensión. Podemos describir este proceso en el lenguaje del cuadro 5 afirmando que, en la búsqueda de soluciones para las condiciones de la tensión, la gente desvía su atención *hacia arriba*, o *hacia la izquierda*, o en *ambas direcciones*.

Para ilustrar el movimiento hacia *arriba*, consideraremos una situación de tensión en la sociedad norteamericana que fue particularmente aguda durante los dos primeros años siguientes al lanzamiento del primer *sputnik* ruso en el otoño de 1957. En virtud de que los norteamericanos pensaban que el avance en la conquista del espacio extraterrestre era algo importante para su prestigio internacional, había una gran presión para producir vehículos espaciales eficaces. Pero no podíamos reunir los instrumentos necesarios para poner en órbita siquiera una cápsula modesta. Estábamos inseguros acerca de que una agencia militar o civil fuese preferible para el desarrollo de un programa espacial, y acerca de la forma en que debieran asignarse los recursos para desarrollar en el menor tiempo posible el mejor equipo espacial. Por esta razón, empezaron a crearse graves tensiones en los niveles operativos de la serie de instrumentos (niveles 5-7 del cuadro 5).

¿Cómo podrían haberse superado estas tensiones? Pudimos haber alentado el programa espacial aumentando su presupuesto, y conce-