

Algunas Reflexiones sobre la Importancia de la Fuerza en la Sociedad

Por Talcott PARSONS, Jefe del Departamento de Relaciones Sociales de la Universidad de Harvard. Traducción del inglés por Angela Müller Montiel.

EL ensayo general teórico de algunos de los problemas que presenta la importancia de la fuerza física o violencia en la estructura y funcionamiento de las sociedades, es algo que apenas si ha sido intentado por los sabios sociales más recientes. Yo trataré de hacerlo en términos bastante generales, sin meterme a hacer una revisión de toda la literatura que se tiene sobre este tema. Espero que no sean demasiados los puntos que resulten lugares comunes, por haber sido ya tratados por otros autores, sin que yo lo sepa.

Fuerza y sistemas de orden normativo

Quizá el mejor punto de partida sea la conocida conexión que existe entre la fuerza, por una parte, con el establecimiento y sistemas del orden normativo de la sociedad y, por la otra, con la organización territorial de dicho orden. En las sociedades altamente diferenciadas esto se aplica a la relación de la fuerza con la organización política y con la ley. Entonces se presenta el argumento funcional de que por lo menos algunos elementos del orden normativo de una sociedad, deben ser considerados como obligatorios. Con todas las complejidades que van asociadas a esta concepción, yo considero que el criterio central es el de la sanción negativa condicional cuando no se cumple. Esto significa que el corolario de “haberlo tomado en serio” es que el cumplimiento

de ciertos aspectos del orden normativo, es obligatorio, lo que, para los propósitos presentes, es sinónimo de impositivos o sea, que el no cumplimiento de dichos aspectos no puede tratarse con completa impunidad, lo que equivale a decir que en el sentido de la situación externa, no habrá consecuencia para una unidad en acción individual o colectiva, ya sea que cumpla o no.

Hay dos focos alternativos de mecanismos para asegurarse el cumplimiento, además de las sanciones negativas. Desde luego que se trata de sanciones positivas o recompensas y de compromisos internos, como en el caso de las colectividades institucionalizadas. En el último caso, siempre hay un cumplimiento ideal, independientemente de las consecuencias positivas o negativas para el actor.¹ Casi no es necesario decir que todo sistema social descansa con toda su fuerza en los tres tipos de mecanismos y que éstos se encuentran entrelazados en formas complejas, dentro de los mismos contextos concretos de la interacción. Algunos de ellos solamente tienen significación estratégica particular para ciertos contextos, de los cuales es indudable que los políticos y legales son los principales, en los que las sanciones negativas se hacen notar más en el nivel de la organización social.²

¹ El problema básico no queda confinado a estos niveles. Kenneth Burke (*The Rethoric of Religion*) ha analizado recientemente la concepción del orden normativo en forma general (localógicamente, como dice él), y lo ha ilustrado con los documentos básicos del judaísmo y de la cristiandad, especialmente con el Libro del Génesis. El alcance inherente de la concepción de desobediencia y la necesidad de que una autoridad responsable amenace con sanciones negativas, se manifiesta claramente en el análisis de Burke.

² Como base de esta afirmación se encuentra una clasificación en cuatro partes de las sanciones y, por medio de éstas, de las formas de tratar de que otro actor, cumpla con los deseos propios, incluyendo, desde luego, el conformarse con las normas. Uno de los dos ejes de la clasificación es la positiva-negativa, el otro, es por medio del manejo de la situación de acción, por una parte, dejando sin tocar la orientación del objeto de influencia, y por la otra, los esfuerzos para tratar de influir sobre esta orientación o sus intenciones. Esto nos produce la siguiente clasificación:

La influencia puede ser implementada por		La influencia puede ser
Alternación de las intenciones:		ejercida por
Sanciones positivas	Persuasión	control de situación:
Sanciones negativas	Activación de los compromisos	Convencimiento
		Coerción.

En todo esto se tropieza con dificultades terminológicas. Los dos casos que comprenden las intenciones frecuentemente se llaman persuasión, pero nos parece importante establecer aquí la distinción. Puede decirse que los dos casos de sanciones negativas tienen en común la propiedad de obligatoriedad, mientras que en los dos

Desde el punto de vista de la tipología del proceso, es conveniente distinguir los casos en que las sanciones negativas y positivas, respectivamente se emplean para controlar la situación de la unidad, ya sea como coerción o como convencimiento. En cada caso se supone que la persona que implementa la sanción tiene alguna orden de control sobre la situación en que actúa su objeto. Entonces la coerción se ejerce cuando la primera intenta influenciar las acciones de la última en la dirección que prefiere, amenazando con usar su control para alterar la situación desfavorable a los intereses del sujeto, estando esto también condicionado de acuerdo con los deseos de quien lo aplica. Nótese que en ambos casos, hay dos niveles o componentes de la acción influyente. Una es la promesa, o amenaza, según sea el caso, el otro es la imposición de la sanción.

Esto llama inmediatamente la atención sobre un elemento importante de asimetría entre los dos casos. A saber, en el caso del convencimiento, el éxito se logra entregando realmente la recompensa, en este sentido, el que convence espera realmente "pagar el precio", ya que en general existe la suposición de que lo que hace por el objeto, le cuesta algo, de que coloca al objeto en situación de controlar ventajas que también serían ventajosas para quien lo convence, el caso típico consiste en dar dinero como recompensa. En el caso de la coerción, por otra parte, el éxito para influir se manifiesta haciendo innecesaria la imposición de la sanción negativa. Es claro que si cumple con lo que se pide, resulta inútil castigar porque no se cumple.

Podíamos seguir analizando esta asimetría que es crucial. La proposición central es que sus formas de orden normativo son, en el sentido más directamente consecutivo, las normas de estructura de un sistema social. La acción está en conformidad con este orden, entonces, en el sentido estructural es la conservación de la integridad de dicha estructura. La coerción, hasta el punto en que ha sido integrada en un orden normativo establecido, puede ser considerada como la acción orientada para la prevención o derrocamiento de dicha integridad. Su negatividad, a su vez, parece implicar que se trata de un mecanismo que tiende a ser restaurado cuando compromisos internos, lo mismo que un tipo

casos positivos, la aceptación de ofertas o argumentos, es opcional. En el otro eje, los casos de actuación sobre la situación abarcan los elementos de contingencia, en tanto que la acción sobre las intenciones, no. La asimetría que discutiremos posteriormente toma una forma ligeramente diferente para el caso referente a la intención, por cuanto los compromisos forman parte del orden establecido. Su activación es, en la categoría de obligatoriedad, la primera línea de defensa para la conservación de las normas y la coerción es la línea de reserva.

de persuasión que no ha sido discutido aquí (véase la nota de la pág. 24), lo mismo que el convencimiento, fracasan. El juego normal de intereses y otros aspectos del funcionamiento de un sistema social, puede suponerse que hacen disminuir la coerción, que en un sentido amplio, se encuentra asociada, por una parte, con cualquier elemento de inestabilidad que pueda caracterizar un determinado sistema y, por la otra, con las inestabilidades inherentes a los principales procesos del cambio estructural. Por lo tanto, se trata de un recurso "que se mantiene en reserva" y que, sin embargo, se manifiesta muy poco en las condiciones ordinarias.

También aquí, el primer punto de asimetría parece ser de importancia considerable, a saber, que en el caso de coerción, la implementación actual de las sanciones negativas, se suspende en el caso de tener éxito, mientras que en el caso del convencimiento ocurre lo contrario. Esto explica que el factor de coerción resulte invisible en el fundamento de un sistema social. En zonas en que se espera un cumplimiento normal, las amenazas de las sanciones negativas frecuentemente se encuentran implícitas, más que explícitas. Aunque con frecuencia todo el mundo comprende que si existe una falta de cumplimiento muy extendida, esto necesariamente activa los intentos de coerción para refrenarla, la amenaza frecuentemente se mantiene en un nivel muy general, porque el proceso de acción normal en ambos lados no incluye una posibilidad realista importante de no cumplimiento. Así, las "decencias" comunes del curso de la vida social diaria, simplemente ignoran las potencialidades de los pequeños robos, los engaños directos, etc., para no decir nada de la intrusión de violencia ilegítima.

La amenaza implícita de sanciones negativas, sin embargo, se encuentra siempre presente, si el funcionamiento del orden, por cualquier razón, sufre en un grado notable. Esta invisibilidad de la coerción, explica en gran parte el utopismo ideológico, según el cual, de la experiencia de que muchos sistemas sociales funcionan bien sin la presentación abierta de las sanciones de coerción, se llega a la supergeneralización, no sostenida por la realidad, de que si se abolieran por completo dichas sanciones, se lograría una mayor estabilización del sistema.³

³ A este respecto es importante notar que muchas subsociedades que han logrado con éxito la institucionalización heroica de ideales que de otra manera resultan impracticables, no han renunciado a la coerción, aunque a veces han renunciado radicalmente a la violencia física. Un ejemplo particularmente notable es el de las órdenes religiosas. Aquí la obligación de obediencia es una de las pocas que se consideran centrales. Está claro que esto no tendría sentido si la desobediencia no tuviera consecuencias desagradables.

Dentro de este marco de referencia, podemos acercarnos al problema del sitio que ocupa la fuerza física entre las sanciones negativas. El primer punto esencial es que, en la concepción de la coerción, que hemos bosquejado, no existe la suposición directa de la importancia de categorías particulares de sanción. El concepto clave es la desventaja, que se generaliza deliberadamente para incluir cualquier rasgo de la situación de acción que, por una parte, puede ser controlada por otra unidad y, por la otra, puede servir como foco de interés para la prevención. La concepción se refiere a cambios potenciales en la situación. Desde el punto de vista del sujeto, son desventajas, cualquier cambio que sea contrario a los intereses de la unidad afectada. En la naturaleza del caso, esto incluye toda la gama de objetos en los cuales dichas unidades pueden tener interés en conservar, adquirir o evitar una relación.

Los significados de diferentes tipos de sanciones

El problema de clasificación de las sanciones negativas causadas por cambios desventajosos en la situación, debe ser estudiado en términos del problema de la significación potencial de dichos cambios. Me gustaría sugerir que hay tres ejes esenciales de variabilidad de los principales significados, que debemos tomar en consideración. Los dos primeros, son relativamente evidentes, a saber, la recompensa —castigo y el facilitación-obstrucción. En estos contextos la sanción negativa, tiene claramente el significado, por una parte, de castigo y, por la otra, de una obstrucción a una acción no deseada. Sin embargo, la base de la distinción requiere algún esclarecimiento. La tercera categoría de significado es la de significación simbólica, positiva y negativa. Empleo aquí este término en un sentido específico para designar la significación del cambio externo de situación, como indicación de la corrección o incorrección, normativamente definida de la orientación importante institucionalizada, de la unidad de acción. Esto quiere decir que el cambio en la situación, “real” con que se amenaza o se promete, es interpretado con referencia a la pregunta: “¿tenía yo una idea correcta?”, o sucedió que cualquier otro elemento intervino de una manera que “yo no pude evitar”.

Si tomamos el punto de vista funcional de la conservación de las normas de orden, dejando la implementación del cambio para otro contexto, entonces el eje de mayor significación evidente es el de facilitación-obstrucción. La función primaria de las sanciones negativas, es de-

cir, su significado en el sentido relevante, es como medio de prevención de acción que son consideradas como nocivas para el orden normativo, esto es, actos de no cumplimiento con las normas.

Considerada desde este punto de vista, la propiedad esencial de las sanciones negativas es su efectividad para restringir. Es como si el organismo, en su papel de aplicador, como lo hemos llamado, dijera: "Usted puede realizar una acción que podría trastornar la estabilidad del orden normativo del que somos responsables. Deseamos que comprenda claramente que, si realiza usted dicha acción, o muestra intenciones de hacerlo, estaremos listos para tomar medidas que nos aseguren que no se realizarán sus efectos de trastorno." Desde luego que pueden producirse algunos daños y entonces tomarse alguna medida para limitarlos y prevenirlos, impidiendo que sus agentes vayan más allá. Desde luego que en este caso, el problema que se considera no es el juicio de la conveniencia de los diferentes tipos de acción en las diferentes circunstancias o la valuación de sus efectos totales, sino simplemente son asuntos de conceptualización.

Una consideración muy importante aquí es que los procesos centrales de la acción social son procesos de comunicación. Por lo tanto, dentro de este campo, la medida preventiva crucial sería el bloqueo de la comunicación. Esto también puede lograrse, ya sea reduciendo o eliminando la capacidad de un actor para comunicarse, o actuando sobre su libertad de comunicación.

Puesto que toda comunicación humana opera a través de medios físicos, el control de dichos medios es, en general, suficiente para bloquear la comunicación, o para operar controles selectivos sobre las comunicaciones que pasan o no pasan. Así, la censura del material escrito, de las telecomunicaciones o el correo, requiere el control de las instalaciones. Concibo la capacidad de control en términos de la capacidad del actor para decir lo que quiere decir, cosa distinta de que medien otros. La forma más evidente de destruir esta capacidad es poner al organismo del individuo en un estado en que las funciones comunicativas resulten imposibles, dejándolo inconsciente o, en último análisis, matándolo. Si el actor es una colectividad, puede, por ejemplo, tener suficiente fuerza para impedir que se llegue a una decisión autoritaria, puesto que solamente ésta tendría, en muchas circunstancias, un tipo de significación importante, como comunicación.

La significación de la fuerza física a este respecto es que, es el medio de comunicación final y más fácil de manejar, en muchas circunstancias, para prevenir la acción. La sencilla verdad, no por eso menos importante, es que los muertos no actúan en el sentido social ordinario.

Por lo tanto, matando a un trastornador potencial del orden, se llega a la medida preventiva final de su actividad trastornadora, aunque el efecto de esta medida sobre las acciones de otros, puede ser asunto diferente. Similarmente, la amenaza de muerte debe ser un freno final, siendo las demás cosas iguales, aunque desde luego no siempre lo son, por una parte, a causa de la frecuencia con que la gente con grandes compromisos está dispuesta a arriesgar la muerte y, desde luego, por la frecuente dificultad de atrapar al culpable. Además, la sanción es tan drástica que su amenaza pone en movimiento muchas fuerzas de contrapeso.

En el contexto presente, resulta importante reconocer que la muerte es el caso límite de un continuum, cuya base es toda una escala de grados de privación de la libertad (oportunidad) y capacidad de actuar, sobre todo, para comunicarse. El aprisionamiento, dentro del actual contexto funcional, es principalmente importante como medio para imponer normas de control estricto sobre la actividad, sobre todo, la comunicación, poniendo bajo control todos los medios posibles.

Desde luego que esto puede lograrse con muy pequeños dolores físicos o sin ningunos, pero estableciendo un bloqueo que puede ser parcial o total de la participación social, fuera de la agencia controladora. Es claro que el aprisionamiento comprende fuerza física, tanto para llevar a los individuos a la cárcel si, como sucede casi siempre, no quieren ir, como para impedir que se escapen y que establezcan comunicaciones no autorizadas dentro y fuera de la cárcel. Aparte del aprisionamiento de los individuos puede haber, desde luego, otras muchas clases y grados de privación de la libertad, siendo el más importante de ellos, el que se establece por medio del control de los medios físicos de comunicación.

Aquí debemos establecer otra distinción importante. Por una parte, las sanciones negativas, incluyendo la fuerza, pueden ser dirigidas contra individuos particulares o categorías claramente definidas de ellos, sin una intención específica de afectar las capacidades o libertades de otros; así, la administración de una prisión controla solamente a los internados, no al público en general. Por otra parte, pueden utilizarse para controlar algunas instalaciones, utilizando las sanciones preventivas en contra de cualquiera que intente usarlas para contravenir las normas establecidas. Este es el caso de la censura, que intercepta las comunicaciones, del control de las calles, de las multitudes y de otras muchas medidas de este tipo. Las repercusiones indirectas de estos dos tipos pueden ser muy diferentes. La primera obliga al aplicador a fijar la responsabilidad sobre agentes particulares. El problema indirecto concierne entonces a la situación de estos agentes particulares, a los elemen-

tos del sistema que están dispuestos a tratar, por diversos medios de contra atacar la acción tomada contra ellos. En el caso del control de las instalaciones, por otra parte, se corre el riesgo especial de envolver a elementos que no están directamente comprometidos con los problemas de que se trata.

Esto provoca el problema especial de la formulación de un reglamento general en términos del cual se dé en el blanco que se quiere atacar, y solamente en él. Así, un reglamento de censura en contra de las comunicaciones subversivas puede, en el proceso de su aplicación, encontrar grandes dificultades para definir lo que es subversivo, dentro del significado de la reglamentación.

Con el objeto de completar el paradigma y de redondear la perspectiva, debemos hacer notar aquí que el significado de las sanciones positivas que corresponde a la prevención u obstrucción, en el caso negativo, es la facilitación. La facilitación consiste en una alteración de la situación que hace más fácil de lo que sería de otra manera el llevar a cabo un determinado curso de acción. Se supone que existe la intención y que no debe alterarse por la facilitación. En el nivel social, el dinero es el medio más fácil de lograrla y de ahí que sea la sanción positiva en este sentido, precisamente porque es un medio generalizado de control sobre los recursos, sin especificar qué recursos. De la misma manera, la privación de recursos financieros, por ejemplo, a través de multas, es, en ciertas circunstancias una sanción negativa adecuada. Su gran limitación consiste en que no impide que otros actos más específicos, que pueden ser facilitados por el dinero, pero simplemente en términos generales, restrinjan la actividad potencial del sujeto.

En seguida, estudiaremos la significación de las sanciones como recompensas y castigos y veremos la significación de la fuerza dentro de este contexto. En primer lugar, la recompensa puede distinguirse de la facilitación, debido al significado de consumación que tiene esta última. Recompensa significa el logro de un objetivo, en tanto que la facilitación, aunque es evidente que implica que hay objetivos deseables, que justifican el acto, no puede, a causa del elemento de riesgo, significar más que una probabilidad de llegar al objetivo. El famoso problema del aprendizaje de la teoría referente a los efectos de haber sido recompensado por una actuación pasada, en actuaciones futuras, es otro problema; no es típico de la definición de recompensa.

Es también evidente que el mismo objeto concreto que sirve como sanción, puede tener tanto el significado de facilidades como de recompensas. Cuando, como sucede con frecuencia, se usa el dinero como recompensa, según la naturaleza del caso, tiene también el significado de

una facilidad. Pero cuando se trata de dádivas y otros casos en que el recompensar es importante, existe frecuentemente una tendencia a evitar los objetos útiles precisamente a fin de que se reduzca a un mínimo la confusión de estos dos significados.

Esta categoría de consumación, debe extenderse al caso del castigo. No hablaremos solamente de cualquier privación impuesta por la situación, como castigo, sino solamente de la que es directamente contingente con la consumación real del hecho prohibido. La estructura lógica de la situación se ve clara a través de la discusión anterior. El acto de castigo no se realiza a menos que ya se haya realizado el acto prohibido; si la amenaza de castigo es efectiva, su imposición resulta innecesaria.⁴

Si se acepta este estudio analítico, de ahí se sigue que la función manifiesta de lo que llamamos el castigo, no puede ser la disuasión, aunque, desde luego, ésta puede ser una función latente muy importante.⁵ Más bien se trata de un equilibrio de los "libros morales" del sistema de orden. Se trata de la aplicación a las situaciones de la seriedad con la que se conciben los compromisos de un orden normativo. Esto quiere decir que una de las condiciones, aunque de ninguna manera la única, para la conservación de dicho orden es la voluntad de castigar la falta de cumplimiento. Desde luego que ésta es la implicación del postulado del orden normativo establecido arriba, que no tendría sentido el que la desobediencia fuera posible con una completa impunidad, en la que ninguna consecuencia desagradable estuviera contingentemente asociada con la desobediencia.

En estas relaciones con el principio de consumación, la recompensa y el castigo deben ser considerados como paralelos. La asimetría entre positivo y negativo en relación con los sistemas de orden sobre los que ya llamamos la atención, es también particularmente importante. Quizá pueda decirse que la recompensa tiene significado en un sentido relevante, solamente cuando se supone que se cumplen ciertas condiciones. El punto puede esclarecerse en relación con las cuestión de la base sobre la cual se considera apropiado recompensar al ganador de un juego. Es claro que su actuación no sólo debe sobrepasar a la de sus competidores, sino que este exceso de mérito debe lograrse dentro de las reglas del juego. La infracción de las reglas produce o la descalificación del par-

Un criterio del sadismo, concebido con el acto irracional de herir se refiere precisamente a que dichas heridas son infringidas independientemente de la conducta de la víctima; no hay forma de que pueda lograr inmunidad portándose bien. El significado de castigo no puede conservarse en estas circunstancias.

⁵ Ver Durkheim, sobre las dos leyes del castigo.

participante, o, aunque se le permita continuar, recibirá un castigo específico, imponiéndole desventajas para llegar a su objetivo, por ejemplo, la imposición de castigos en el football. Por lo tanto, el cumplimiento con el orden normativo es una condición mínima del significado de la recompensa. Por lo tanto, de ahí se sigue que no es significativo recompensar a un actor simplemente por cumplir con el mínimo de condiciones.

Así pues, tomando debidamente en cuenta las diferencias de estructura de los subsistemas, parece correcto decir que, para un determinado sistema, el requisito de cumplimiento con las reglas generales es uniformemente impuesto a todos los participantes, mientras que la recompensa es significativa dentro de la escala de una actuación posiblemente diferencial. Las reglas constituyen la definición de una directiva sobre el nivel aceptable de actuación, mientras que el sistema de recompensas se relaciona con el campo de actuaciones que operan en el espacio que está sobre esa directiva, precisamente en donde, en nuestra terminología anterior, la actuación es opcional y no obligatoria. Esta diferencia a su vez tiene relaciones muy importantes con el lado de orientación del paradigma de sanciones que mencionamos anteriormente, y que posteriormente explicaremos.

El caso de las reglas del juego nos da una clave importante del significado del castigo. El foco central de este significado es la exclusión, ejemplificada por la descalificación del que rompe las reglas, ya sea de toda participación o, si como sucede algunas veces por razones prácticas, o de poder ser elegido para premios. Así, aun cuando un caballo llegue en primer lugar, si hubo alguna infracción a las reglas, no gana. De acuerdo con el carácter de consumación del eje de variación considerado actualmente, la función de exclusión no es primeramente instrumental, excepto en el sentido en que la propia función tiene significación instrumental en un contexto más amplio. Pero el significado principal es, como ya se indicó, la conservación de la integridad del sistema de orden, la aplicación en las situaciones de la seriedad con la que se ha tomado la orden. Sin embargo, también se debe tomar en cuenta el hecho de que la exclusión total es un caso limitado. Así, en el caso del juego, puede haber descalificación en un período especial, como en el caso del caballo o corredor que en realidad llegó en primer lugar pero que, por las reglas, no ganó. En estos casos, no se le impide participar en futuras competencias. Por otra parte, algunos participantes, pueden ser drásticamente excluidos. En otra dirección, la descalificación puede adquirir diversos matices de castigos más suaves, que constituyen privaciones, en el terreno de la oportunidad para alcanzar recompensas,

por ejemplo, las diversas formas de restricciones. Sin embargo, el significado debe ser siempre claro, una descalificación o una restricción es un castigo por un acto específico de infracción, del orden normativo.

La exclusión en este sentido, como la prevención, debe ser definida independientemente de cualquier medio particular o contenido de sanción. Resulta de ahí muy claro que la muerte no es solamente la última prevención, sino también la última exclusión. Como sanción, la pena de muerte es el término radical de un continuum de medidas cada vez más drásticas de exclusión en un sentido doble, a saber, primero que no se toma en cuenta una consideración de redención, pues es final⁶ y segundo, que generaliza del contexto particular de ofensa a todos los demás de la vida del actor. El jockey a quien se corre para siempre de las carreras de caballos, puede seguir participando en la vida social en otros muchos aspectos, pero el muerto, ya no puede. Por lo tanto, hay dos criterios principales, a saber, el de la intensidad, que investiga cuán drástica puede ser la exclusión y el del alcance, es decir, sobre qué áreas de participación se extiende la exclusión.

De los usos clásicos de la fuerza, el aprisionamiento figura también como uno de los principales tipos de castigo. El principal factor de intensidad es la extensión de la condena. Desde el punto de vista de la escala, puede haber formas menos duras, siendo los extremos de esta escala, la libertad bajo palabra, el más suave, y el encierro solitario, en que la exclusión se lleva al máximo y ya no falta más que la privación de la vida. En el centro se encuentran, desde luego, el permiso para recibir correo, visitas, etc.

El significado de la exclusión como castigo, en estos sentidos es que el sujeto se considera indigno de participar; no ha podido lograr el privilegio de una participación continua. Esto resulta diferente y es la contraparte de la privación de oportunidad, por temor a las consecuencias de dar libertad u otros factores de la oportunidad. El significado preventivo de las sanciones negativas es el temor de que el sujeto haga algo malo; el aspecto de castigo es la reacción al hecho que ya realizó. Desde luego que los dos aspectos se encuentran casi en todas partes entrelazados, pero de todos modos, resulta importante la distinción analítica.

El caso de la pena de muerte como la exclusión final, nos da una clave para encontrar el significado del castigo físico, distinto de la muerte, por una parte, y de la privación de la libertad, por la otra. Parece haber dos tipos principales de la primera, el castigo que produce dolor

y la mutilación. Aparte de los componentes sadísticos que entran en la motivación de los castigos físicos, la diferencia radica en la visibilidad y/o en la permanencia de las consecuencias físicas. Como castigo visible, la mutilación permanente debe tener el carácter de un estigma, que literalmente marca al sujeto. Es el signo físico de un record criminal. El simple dolor, por muy agudo que sea, no deja siempre huellas visibles permanentes. Aquí parece encajar el principio de "ojo por ojo".

Los dos tipos de sanciones discutidos hasta aquí tienen en común el hecho de que, por importante que sea el componente de significado por el cual han sido clasificadas, constituyen ventajas y desventajas reales en la situación del actor. (Su propio cuerpo es, para una persona, analíticamente parte de la situación de acción, de ahí que la mutilación del cuerpo sea una imposición de desventajas de situación en nuestros términos.) Sin embargo, hay una diferencia importante entre las dos. En el caso de la dualidad facilidad-obstrucción, podemos decir que, a causa de su carácter instrumental, la ventaja de la desventaja, tiene en el nivel de requisito, un significado puramente intrínseco. Sin embargo, en el caso de consumación, es la deseabilidad o indeseabilidad, por sí mismas, del cambio, lo que resulta definitivo para su significado. Así pues, considerado desde otras varias perspectivas, el tipo de consumación, puede ser simbólico; así, palabras duras pueden, de hecho, constituir un severo castigo, aunque en un sentido inmediato, no cambien nada.

Lo que hemos llamado la categoría simbólica en nuestra clasificación original de sanciones es, sin embargo, simbólica en otro sentido más. Esto quiere decir, que su significado depende de la forma en que manifieste una orientación, por parte del actor importante, sin referencia a las consecuencias de situación de su imposición.

Las sanciones orientadas hacia el control operan sobre el estado del sujeto, más bien que sobre la situación en la cual actúa. Desde luego que esto supone que, aunque los límites entre ellos son reales, son también permeables, puesto que el aplicador es al mismo tiempo parte de la situación. Si las sanciones de situación deben afectar la acción en la forma condicional que hemos bosquejado, desde luego que debe haber también una influencia sobre el sujeto, lo que equivale a decir, en relación con la comunicación sobre las intenciones del aplicador al imponer una sanción, positiva o negativa, "si usted. . .", lo cual debe ser comprendido por el sujeto de referencia. La diferencia entre las dos categorías de casos, no radica pues en ver si el sujeto recibe o no comunicaciones, sino más bien en la naturaleza de la comunicación respectiva. La aplicación de sanciones de situación incluye la comunicación, en

forma de simple información, en la forma condicional: “Si usted hace esto y esto, debe esperar, por mi parte, que suceda algo relativamente específico y tangible”. Este cambio en la situación es la consecuencia resultante de actos de ambas partes, respecto a la situación de interacción, el acto del sujeto, sobre la base de la conclusión que saca de la comunicación que recibe y el acto de imposición de la sanción.

En el caso de orientación, la acción del aplicador se confina a la comunicación. Las consecuencias relevantes de dicha acción pues, ocurren dentro del sujeto, que es el objeto de la comunicación, como proceso interno. En este sentido, el elemento de contingencia que es central para el caso situacional, queda eliminado. Después de “haber arrojado su pan al agua”, el aplicador no puede hacer más que esperar la reacción. Las reglas del juego le impiden “hacer nada al respecto”, aparte de esto. En este caso es más sencillo, y una primera línea de defensa, la conservación del sistema de orden.

Con referencia específicamente normativa, el caso típico de la comunicación de orientación es lo que llamamos “la activación de los compromisos”. En los sistemas sociales, los tipos más importantes de estos valores, compromisos que, sin embargo, operan en muchos niveles diferentes de especificación en el mismo sujeto, individual o colectivo, la psicología de la implementación de los compromisos, aun con el postulado de que, desde el punto de vista de la situación “las otras cosas son iguales”, cosa que en realidad nunca sucede, es notoriamente compleja. Muchas de las fallas de implementación son el resultado de resistencias internas, aunque con mucha frecuencia son racionalizadas como determinadas por la situación. De ahí que muchas comunicaciones se encaminen a activar los compromisos y de hecho tienen mayor efecto para activar las defensas contra ellos, por lo cual tienen un efecto opuesto al que se pretendía. Todo esto se da por sabido aquí, pero no nos preocupamos de analizar estos factores, sino más bien los significados de estas sanciones comunicativas, como tales.

De nuestro paradigma general de tipos de sanciones (FN, página 24) se desprende claramente que hay otro tipo de orientación que hemos llamado el intento para influir por medio de la persuasión. Aquí el contenido de la comunicación es estrictamente informativo, más que de admonición, como en el caso de la activación de los compromisos. Su referencia puede ser interna o externa o de ambas clases. Tiene en común con las dos el convencimiento y la coerción, ya que se deja al sujeto que saque sus propias conclusiones. La diferencia crucial consiste en que el aplicador no toma más acción que su comunicación original, en términos de Durkheim, la “imposición” cuya influencia

sobre el sujeto queda restringida a los "hechos de la vida", independientemente de las sanciones de situación.

Estos criterios cruciales han sido formulados aquí deliberadamente en términos racionales. Sin embargo, las comunicaciones encaminadas a la activación de los compromisos pueden también activar las defensas en contra de su reconocimiento y/o aplicación, a través de las complejidades internas del sistema de personalidad, de modo que las comunicaciones encaminadas a la situación real del sujeto, interna o externa, pueden estimular las reacciones que son selectivas o deformadas en diversas maneras por medio de la intervención de los componentes irracionales de su personalidad. En ambos casos, hay buenas razones teóricas para tratar estas como complicaciones secundarias del paradigma principal, más que como consecuencias del mismo, por importantes que sean empíricamente. La política contraria, por ejemplo, sería tratar a la ideología como forma cognocitiva primaria, sin referencia ni a los cánones de la ciencia social, ni a los de la institucionalización de valores.

Es muy importante hacer notar que, si la activación de los compromisos tiene una relación especial con el componente de valores de los sistemas del orden normativo, la persuasión tiene una relación especial con el componente de normas, especialmente con las normas legales. Precisamente es un criterio central respecto a la diferencia entre acción legal y política, que tendrá que ser discutido posteriormente, el que la función legal opera, como mecanismo de control social, a través del canal que hemos llamado persuasión; su función primaria consiste en el esclarecimiento de la "definición de la situación" para la acción. Esto es aplicable en dos niveles primarios por una parte, los tribunales, y hasta cierto punto los organismos de legislación y administración, quienes dan interpretaciones con autoridad de los derechos y obligaciones legales, mientras que la profesión legal privada, da opiniones de consulta a los clientes, al mismo tiempo que conduce litigios ante los tribunales. En cualquiera de los dos casos, se deja que el sujeto saque sus propias conclusiones; lo que hace el organismo legal es declarar si, con diferente grado de autoridad, un determinado conjunto de normas se aplica o no se aplica a los casos en cuestión o, en un nivel superior, si son o no obligatorias y dentro de cuáles límites.

La imposición a través de las sanciones negativas no es, en nuestra opinión, una función legal, pero, cuando abarca sanciones de coerción, es política, cuando no las abarca, puede llamarse moral. La persuasión, desde luego, puede abarcar consideraciones muy distintas de la conformidad con un orden socialmente normativo. Hablando en términos generales, los servicios sanitarios, por ejemplo, evitan las sanciones, tanto

políticamente coercitivas, como morales, sino que descansan principalmente sobre la persuasión a los pacientes a quienes convencen de que las consecuencias para ellos y quienes los rodean, por ejemplo, de someterse a un tratamiento, serán mucho más ventajosas que si se rehúsan. Desde luego que hay escalas dentro de las cuales, en nuestro tipo de sociedad, la atención a la salud es moralmente obligatoria, pero la profesión médica no es de ningún modo el organismo principal para poner en aplicación esta obligación.

Hay algunos aspectos en los cuales la asimetría entre lo obligatorio y lo opcional es paralela, igual que entre el lado de la orientación y la situación del paradigma de influencia. En el proceso de acción ordinaria, se supone que las obligaciones son dadas y la cuestión de si deben cambiarse es un problema diferente. De hecho, constituyen la contraparte interna de la obligación externa de observación del orden normativo, como condición de participación. La persuasión, por otra parte, se refiere a la adaptación a circunstancias variables y con harta frecuencia cambiantes en realidad. Desde luego que la línea real de demarcación entre lo que puede esperarse y es considerado como obligación y lo que queda abierto al tipo de flexibilidad indicado es variable en diferentes sistemas normativos y en el mismo, en el transcurso del tiempo. Un nivel de flexibilidad relativamente bajo es lo que a veces se llama legalismo.

Es claro que el empleo de la fuerza no puede tener lugar directo en los procesos de influencia, ya sea por medio de la activación de los compromisos o por medio de la persuasión. Esto se debe a que es por definición una sanción negativa externa y de ahí su exclusión es parte de la exclusión general clasificatoria de todas las sanciones de situación. La fuerza empleada contra un sujeto es desde luego, inherentemente negativa como sanción, pero también puede usarse en su nombre, para asegurarse sus ventajas. Sin embargo, existe una complicación especial con respecto a este caso, que debió ser indicada anteriormente, a saber, que la fuerza no puede ser una sanción positiva para influir sobre un sujeto actuante, sin haber sido usada como sanción negativa (o imposición), en contra de terceras partes. Esto no es en ninguna forma aplicable necesariamente a las sanciones inherentemente positivas, que no solamente no necesitan lastimar, sino que tampoco necesitan ayudar a terceras partes.

Puede decirse algo más sobre la influencia de la orientación, a saber, que lo que hemos llamado la comunicación, en cualquiera de las dos referencias principales distinguidas, no debe tomarse lingüísticamente en el sentido usual. Del lado positivo, tenemos un caso muy importante no

lingüístico en la dádiva, a saber, un cambio ventajoso en la situación, que no solamente es ofrecido, sino que es aplicado "sin trabas". Una dádiva es importante en este sentido, no directamente como objeto físico, sino por lo que significa. También puede tener funciones instrumentales latentes, ya que crea obligaciones de reciprocidad. Naturalmente que también puede entrar en ella el elemento condicional, ya que el otorgar dádivas, frecuentemente implica oportunidades para rehusarlas lo que, entre otras cosas, es una forma de evadir la aceptación de las obligaciones de reciprocidad. Un caso particularmente interesante es el de la hospitalidad, porque no puede funcionar sin la aceptación del invitado y siempre presenta la oportunidad del rechazo.

Para volver al tema de la fuerza; aunque en principio queda excluido de una participación directa en el complejo de orientación, indirectamente, puede ser de la mayor importancia. Hay dos posibilidades que pueden ser examinadas principalmente. Una es que, entre las realidades más notables, cuya importancia puede ser invocada en el proceso de la persuasión, se encuentra el peligro de exponerse a una fuerza dañosa. El caso en que pensamos debe distinguirse de una amenaza y más bien puede caracterizarse como una advertencia. Así pues, puede considerarse que no es conveniente que personas sin experiencia y sin preparación, se aventuren por la noche en ciertas partes de la ciudad, conocidas por la abundancia de crímenes de violencia, de la misma manera que se ponen letreros en algunas regiones silvestres del país para que los turistas se cuiden de los osos. Ocasionalmente, la advertencia en contra de la fuerza, en este sentido, puede usarse como instrumento de política, aun cuando técnicamente no es una sanción. Así Khrushchev no se cansa de llamar la atención de numerosos países pequeños, sobre los peligros que pueden correr si estalla una guerra nuclear. Es de suponerse que se espera que lleguen a la conclusión de que deben ejercer presión sobre las potencias occidentales para disminuir la posibilidad de quedar expuestos a la guerra como sanción.

Además, está claro que la implicación de la fuerza como advertencia es particularmente importante a causa de su conexión con lo irracional. Debajo de los temores realistas hacia una fuerza dañosa, se encuentran los temores irracionales y ocasionalmente puede realizarse deliberadamente un esfuerzo para mover estos temores.

Cuando llegamos al contexto de activación de los compromisos hay otro tipo muy importante de participación de la fuerza como símbolo. El uso de la fuerza es por sí mismo una acción relativamente drástica y, no solamente lastima potencialmente al adversario, sino que patentemente lleva con frecuencia el riesgo de un daño, aun de la muerte, para

quien lo aplica. Por lo tanto, la fuerza, participa inmediatamente del concepto de sacrificio. De ahí que en ambas partes, tanto la voluntad de usar la fuerza, como la voluntad de exponerse a la fuerza, adquieren rápidamente el significado de indicios de la seriedad del compromiso. Por parte de la exposición la crucifixión se ha convertido en el símbolo central del sacrificio para la Cristiandad y no es raro que se trate de un caso de uso de la fuerza, en contra de un objeto que no resiste. Pero, por otra parte, es significativo que no sólo literal, sino figurativamente, un índice de la seriedad del compromiso es la voluntad de luchar por él. A este respecto, podemos decir que, a menos que haya otros factores contra-atacantes, morales o religiosos, mientras más firmemente está la gente comprometida con un valor, más cerca está de los vínculos positivos entre su compromiso y la voluntad de recurrir a la fuerza en su defensa, cuando es amenazada su integridad. No carece de significación el hecho de que la participación en las fuerzas armadas, con riesgo de perder la vida, o quedarse inválido, es un símbolo primario del sometimiento a las obligaciones que corresponden a los miembros de la nación-estado y que el sacrificio hecho por los caídos en la guerra es el prototipo del sacrificio por patriotismo.

A este respecto, podemos decir algunas palabras sobre la relación del uso de la fuerza con el concepto de poder. Yo considero al poder como un medio generalizado para ejercer influencia en el sentido en que este término ha sido usado en esta discusión. La analogía más cercana que tenemos es la del dinero que, según notaron ya los economistas clásicos, es tanto un medio de intercambio, como una medida de valor.

El dinero, en este sentido, puede ser considerado, como el medio más generalizado para inducir, y no como medio de coerción ni de persuasión. Considero al poder como el medio generalizado de coerción. Una unidad tiene el poder, mientras está en situación, por medio de procesos que abarcan una amenaza explícita, de aplicar sanciones coercitivas, incluyendo la retención de sanciones positivas, a fin de influir sobre los procesos de "decisión" que se realizan en una determinada colectividad.

Si el poder es considerado como un medio generalizado en el nivel social, debe ser institucionalizado. Esto se realiza por medio de la institución de la autoridad, en un sentido que es directamente paralelo a la relación que existe entre dinero y propiedad. Aunque no totalmente, en las sociedades modernas, el dinero es definitivamente una parte central del sistema de propiedad y cada vez más extendida la práctica de que casi todos los derechos de propiedad, puedan valuarse en términos monetarios y cambiarse por dinero. Así pues, en un determinado nivel,

la propiedad de una unidad, corresponde a los valores monetarios. Cuando se trata de objetos de posesión, debemos notar que estos objetos no constituyen dicha propiedad; la propiedad es más bien un conjunto de derechos sobre dichos objetos, que cuando son objetos físicos son un prototipo. Similarmente, la autoridad, en el sentido relevante, es un determinado conjunto de derechos de control sobre las situaciones en las que las unidades activas, sean individuales o colectivas, deben actuar. Los aspectos y medios de este control son empíricamente tan variados como los objetos concretos de posesión. Pero la característica común es la posibilidad de usarlos como sanciones negativas según la situación. Esta potencialidad, se valúa en términos de la norma de efectividad, una norma que implica el mismo orden de relatividades que el valor económico. El foco económico es la probabilidad de "realizarlos" en valores en el sistema de cambio monetario. El foco político, y yo considero al poder como el medio político por excelencia, es la probabilidad de un cumplimiento efectivo en la operación de la función colectiva. En ambos casos hay un criterio de valor en relación con el éxito.

Sin embargo, este criterio de éxito depende de la institucionalización al nivel de una "clave" de lo que los economistas han llamado la medida del aspecto del valor del dinero. En el caso del poder, se trata de la autoridad como institución. La autoridad como medio, por otra parte, es el poder, si ha sido institucionalizado en un nivel suficientemente generalizado. No hay una sola unidad de poder institucionalizada como medio, en ninguna sociedad conocida, que se encuentre tan generalizada como la unidad monetaria. Sin embargo, hay dos muy importantes, a saber: "los poderes de funcionario", ya se trate de oficina gubernamental o de la colectividad privada y la franquicia electoral, que también puede ser pública o privada. El criterio esencial es la legitimación de los vínculos. Así, en un sistema organizado sobre el principio de un miembro y de un voto, un voto mayoritario obliga a la colectividad y constituye una decisión. Por otra parte, dentro de los límites de su autoridad, las decisiones tomadas por el jefe de una oficina también son obligatorias y las oficinas se pueden relacionar cuantitativamente, según tengan mayor o menor poder, por lo menos en un sentido de orden de rango, si no métrico.

Así pues, la fuerza, como instrumento de coerción, tiene su sitio en relación con el poder y autoridad análoga al de algunas categorías de artículos muy importantes, por ejemplo a la relación que los alimentos tienen con la propiedad y el dinero. Los dos casos son también paralelos en la relación entre la posesión o control *de facto* y *de jure*. No obstante, tanto el poder como el dinero son categorías de comunicación

significativa, no de control intrínseco de situaciones. El tener derechos de posesión implícitamente significa que estos derechos pueden ser ofrecidos en el mercado, como medios para inducir.

Similarmente, el tener control de la fuerza, significa que el controlador puede, bajo ciertas reglas, o potencialmente desafiando las mismas, puede arrojar esta fuerza en la balanza de factores que afecte las decisiones colectivas. Hablando estrictamente, el ejercicio del poder no es en este caso, en este esquema, el uso y control de la fuerza, sino la comunicación de las intenciones de hacerlo así en determinadas condiciones. Al considerar su relación con el dinero, debe tenerse en cuenta la asimetría notada anteriormente, a saber que la sanción negativa no se aplica en realidad, si la amenaza de su empleo es efectiva; de ahí que el papel de la fuerza en el poder no es en este aspecto paralelo a la disposición de objetos de posesión en el mercado.

Un punto más: la institucionalización, según empleamos el término, es cosa de grado, no de elección. Cerca del polo de la institucionalización completa, el poder se ejerce de manera abrumadora, en el contexto de la autoridad institucionalizada en las colectividades importantes, es decir, bajo la ley. En nuestra actual terminología, desde luego que un electorado ejerce el poder como autoridad, mientras la elección es honesta. Un caso particularmente importante en que la institucionalización del poder resulta incompleta es el de las relaciones internacionales y esto se relaciona con la importancia especial del uso de la fuerza en este terreno. Sin embargo, puede decirse que existe un elemento de institucionalización hasta el punto en que existe un factor de convertibilidad, como entre la fuerza como medio de coerción y otros medios de coerción, por una parte, además de los ingredientes no políticos del poder, por la otra. Así, las dos alternativas más evidentes respecto a las amenazas de fuerza son las "presiones económicas", por un lado, y la propaganda, por el otro.

Debe quedar aclarado que el poder, por lo tanto, es un resultante de varios factores, en el mismo sentido en que el valor monetario es un resultante igual. Estos componentes han sido generalizados en la teoría económica en términos de la clasificación de los factores de la producción. Los factores del poder en una colectividad pueden ser enumerados en forma análoga, aunque no explicados aquí, como los compromisos de valor de los miembros, la legitimación de objetivos y funciones, el apoyo de los participantes importantes, que pueden estar o no estar constituidos en electorado, para la dirección y la política y el control de los recursos fluidos, especialmente económicos, en el sentido de ser valorizados monetariamente.

Los objetos físicos, como las materias primas o el equipo, tipos específicos de servicios, y hasta el terreno físico, está claro que no pueden ser considerados como factores de la producción en el sentido analítico de la teoría económica; los factores económicos, capital, trabajo, etc., son mecanismos institucionalizados de control, sobre los bienes físicos, no los propios bienes; para decirlo en forma un poco diferente, la producción física es un proceso tecnológico y no económico. Similarmente, el uso de la fuerza, no es directamente un factor de poder, precisamente porque se encuentra en el nivel físico, como condicionado al sistema de acción. Sin embargo, está importantemente relacionado con los cuatro factores mencionados. Desde el punto de vista inmediato, es una facilidad de coerción, pero, como ya hemos indicado, es también una expresión simbólica de un compromiso. Sin embargo, como facilidad se encuentra dentro de un marco de referencia institucionalizado, casi un caso límite de restricción de fluidez en el sentido del mercado, aunque puede hablarse aquí de los *gangsters* pagados y de las tropas mercenarias. Este problema se relaciona íntimamente con el de las razones del monopolio de la fuerza, que estudiaremos más adelante.

La fuerza y la escala de regresión social

Volvámonos ahora hacia un conjunto de consideraciones muy diferentes, sobre el lugar que ocupa la fuerza en la sociedad, conjunto que corta las líneas analíticas entre estos tres diferentes tipos de significación en el proceso de la influencia mutua a través de la interacción social. La amplia afirmación que quiero presentar es que el uso de la fuerza tiene un tipo especial de significación regresiva en un contexto doble, el del sistema social, por una parte, y el de la personalidad por la otra. Con el término significación regresiva queremos indicar, por una parte, que hay campos adecuados, desde el punto de vista de los motivos y desde otros puntos de vista, para emplear la fuerza física, pero, por otra parte, su empleo, sin una reglamentación efectiva, trastorna severamente los sistemas de orden normativo que forman parte de la estructura misma de los sistemas organizados de acción humana, tanto personal como social. (Este es el famoso problema de Hobbes.) Además, tanto social como personalmente, parece ser verdad que, mientras más altamente organizado está el sistema en el sentido del nivel de diferenciación y la integración concomitante, más extensos deben ser los controles sobre la fuerza. Esto parece significar que, en el sentido social por lo menos, debe haber una extensión continuada de la escala dentro de la

cual la acción individual y colectiva puede tener lugar en lo que se refiere a la posibilidad de inmunidad ante el uso desorganizador de la fuerza.

Internamente, el amplio mecanismo por medio del cual se realiza esto, es la prohibición del uso de la fuerza en la persecución de intereses unitarios, convirtiéndolo así de un medio de amenaza para la integridad del orden normativo, en una sanción primaria negativa contra el trastorno de dicho orden. Para que esto sea posible, aun en un sentido general, debe haber un desarrollo del aspecto político de organización en dos referencias principales, íntimamente conectadas. Estas son, primero el monopolio efectivo del uso de una fuerza seriamente organizada en la sociedad y, segundo, la organización política de la sociedad dentro de un territorio determinado. El vínculo radica en el hecho de que la fuerza, como ente físico, debe operar en contra de la gente, en donde se encuentre, en el sentido de localización espacial y el control de suficiente fuerza preventiva en un momento puede encontrarse muy limitado, debido a sus posibles efectos sobre la seguridad de los intereses futuros. En segundo lugar, cuando el logro de un objetivo depende no solamente de prevención de la interferencia, sino de la cooperación positiva, las limitaciones de la fuerza, como medios para asegurarse la cooperación quedan muy restringidos. No deja de tener importancia el hecho de que algunas veces la cooperación puede ser prestada por temor y las complejas asociaciones simbólicas de la fuerza que hemos mencionado, también intervienen. Pero aún así, la tendencia general de la evidencia indica fuertemente que los complejos sistemas cooperativos no se mantienen unidos mucho tiempo cuando están ligados predominantemente por el temor de las sanciones negativas por parte de quienes tienen el poder, para no decir nada del temor solamente a la fuerza, como tipo estratégico de sanción negativa.

Otra consideración muy importante es que la fuerza ejercida por un individuo sin ayuda es una forma muy limitada de fuerza. Todas las formas más efectivas son funciones de organización social. De ahí que la relación entre seguridad, como prevención de interferencia y organización social, sea compuesta y no singular.

Y, si lo que acabamos de decir es correcto, para que una unidad aumente su efectividad en el mantenimiento de la seguridad por medio de los instrumentos de fuerza, es necesario que no dependa exclusivamente de la fuerza, sino de otras sanciones de coerción, más importantes, dirigidas hacia factores de solidaridad positiva, a saber, compromisos comunes, aceptación de normas comunes, convencimientos y persuasiones. Esto significa que el papel de la fuerza en los sistemas sociales nunca

va desnudo. Siempre va ligado con otros componentes de coerción y con los factores que forman la solidaridad positiva. Este problema se refiere a algunas de las relaciones importantes entre estos diversos factores.⁷

La importancia misma de la organización social en la efectividad de la fuerza, incluyendo desde luego, a las tecnologías avanzadas que solamente pueden emplearse por medio de una compleja organización con grandes recursos a su disposición, ayuda a explicar una de las paradojas de la sociedad moderna, a saber, el dominio de una fuerza relativamente sin control en ciertos niveles bajos. Esto se liga con la importancia simbólica del poder físico en ciertas edades y ciertos niveles de clase. Pero una de las principales consideraciones es que ni los puños, ni las armas pequeñas como cuchillos y pistolas pueden ser una seria amenaza para el marco de referencia principal del orden público y que, por lo tanto, se les puede tolerar dentro de ciertos límites.

Si juzgamos correctamente que la fuerza es un medio social regresivo de lograr ciertos objetivos, entonces debe caber dentro de una escala hecha a este respecto. Desde la época de Maquiavelo y Hobbes, la fuerza ha ido ligada con el fraude, diciéndose que este último es también un medio particularmente efectivo para obtener objetivos inmediatos. También se encuentra generalmente proscrita en las relaciones humanas normales. El análisis anterior, debe darnos una base para relacionar a las dos sistemáticamente. El uso particular, no legítimo de la fuerza es la forma más sencilla de prevención por medios de coerción, o, dentro de límites muy estrechos, de lograr cooperación. El fraude, por el contrario, es generalmente una forma desviada de convencimiento o persuasión. Opera sobre el terreno de la cooperación o aceptación voluntarias, pero la desviación consiste en la probabilidad de que el objeto no consentiría si supiera, por una parte, cuál es el verdadero valor de los medios de convencimiento o si, por otra parte, la información sobre la cual se basa la fuerza comprobada debidamente.

El mismo orden de limitaciones opera con respecto a la generalización de recurrir a la fuerza, aunque con algunas modificaciones. Por efectiva que sea en una situación inmediata, es difícil conservar las condiciones de su efectividad a la larga. La tendencia es generar con-

⁷ Hay un sugestivo paralelo entre la tendencia hacia el monopolio institucionalizado del uso de la fuerza en los sistemas sociales y el monopolio de la expresión legítima de los motivos eróticos para el individuo, dentro del matrimonio monógamo. Puesto que la fuerza es, como sanción, negativa, el éxito de su control se manifiesta cuando no es necesario usarla, en tanto que el eroticismo es una sanción positiva y por lo tanto se aplica positivamente en el matrimonio.

tra medidas, pero en este caso, no se puede lograr un contra fraude, toda vez que el mentiroso puede estar prevenido y, para desbaratar el fraude se necesitaría su consentimiento voluntario. Por lo tanto, para que las condiciones de efectividad del fraude puedan contrarrestarse, el actor, que tiene motivos suficientemente fuertes para persistir en tratar de lograr su objetivo, es posible que recurra a la fuerza o amenace con ello. Esto está de acuerdo con el punto general de que la inestabilidad en un sistema de formas positivas u opcionales de influencia, tiende a activar la aplicación de tipos de obligación.

El fraude, debido a que es una medida positiva y opcional, no puede, en el mismo sentido, ser legitimado como parte de la conservación de un sistema de orden normativo, como puede serlo la fuerza monopolizada en manos de la autoridad legítima. Esto se debe esencialmente a que el control por medio del fraude no puede aplicarse en forma efectiva sin defraudar a los objetos, en tanto que el control efectivo por medio de la fuerza, se expresa directamente en el hecho de que es innecesario llegar a aplicarla realmente. Consideraciones de esta índole son las que justifican el hecho de que el uso legítimo del fraude es mucho más limitado que el de la fuerza, que es explícitamente protector o defensivo, por ejemplo, las funciones de los investigadores secretos, que no se muestran o, en escala mayor, el espionaje internacional. En el terreno privado, por otra parte, el control del fraude es una de las funciones más importantes de un sistema de orden normativo.

Parece que hay una diferencia importante en otro aspecto. Mencionamos nuevamente que la propaganda era una alternativa del uso de la fuerza, particularmente en las relaciones internacionales, pero también sucede lo mismo internamente, en los conflictos de partido. Aunque hay un tipo de propaganda que es puramente informativa y deliberada, el fraude en este terreno no es desconocido, aunque probablemente es mucho más importante la selección ideológica y la distorsión. Desde nuestro punto de vista, la propaganda ideológica es una combinación de persuasión y de activación de los compromisos. Pero, sobre todo en el terreno de la persuasión, representa una desviación del fraude, a causa del factor de creencia sincera por parte de quien la aplica. La diferencia interesante de la fuerza, en este aspecto es que, en el caso de la fuerza, aunque la legitimación de su control constituye un problema serio, en los casos más importantes, su existencia y naturaleza general son admitidas públicamente. Resulta mucho más difícil admitir las condiciones fraudulentas, aunque sean condicionales. La presión de la legitimación empuja en dirección de dejar de recurrir al fraude en todos los casos, de ahí que los elementos de selección y distorsión en la

corriente de información sean definidos como términos ideológicos. Esto cambia la base de influencia, del manejo situacional de ventajas y desventajas hacia el lado de la orientación.

Hay otra importante diferencia entre las dos. En algunos casos es difícil trazar la línea de separación entre las orientaciones de coerción y las que no son de coerción. Por ejemplo, en la competencia económica y de otros tipos, frecuentemente es muy difícil decir en qué punto la presión legítima de los intereses individuales se hace coercitiva. Pero en el caso de la fuerza, la línea de división está relativamente clara, por cuanto las inmunidades normales ante la intervención de la fuerza están definidas con bastante claridad, aunque diversos fenómenos que parecen menores, no deben ser olvidados. Así en muchos casos, imponemos barreras físicas al movimiento y más aún a la comunicación. Las puertas con frecuencia se cierran y hasta con llave y de esta manera se controla el acceso a la parte interior en un sentido muy parecido a la interposición de la fuerza física. En realidad solamente podemos definir el uso de la fuerza con referencia a las prácticas normales en estos aspectos, y a la fuerza usada en contra de objetos físicos, por ejemplo "romper la puerta y entrar", frecuentemente está muy relacionada con la que se usa en contra de las personas. Así, cuando la puerta de una casa está cerrada es natural entender que las personas no autorizadas no deben entrar, aun cuando no esté cerrada con llave, pero entrar en ausencia del residente no es usar la fuerza en contra de él.

Sin embargo, si deliberadamente niega la entrada a alguien quien empuja la puerta en contra de su resistencia, este hecho es claramente uso de fuerza.

De cualquier manera, la línea de demarcación entre la retención legítima de informes y el fraude es aún más tenue. Está claro que todo el funcionamiento social se vería estorbado si no existiera cierta protección, que frecuentemente está institucionalizada, sobre lo que se puede o no se puede informar, cuáles son los derechos de las personas y las colectividades; primero no informar a los demás de lo que se hace en algunos aspectos, después, tomar medidas para impedir que los demás se enteren y, en último análisis, medidas de fuerza. La institucionalización de los privilegios en comunicación es un fenómeno muy importante. Pero, ¿cuándo se trata de retener información legítima y cuándo resulta fraudulenta? En un sentido general podemos decir que es así cuando el objeto tiene el derecho de saber, pero esto no es más que una reafirmación del problema.

Después de todo esto, parece que ya no hay duda de que la fuerza y el fraude quedan clasificados en lo que, para los propósitos presentes,

consideramos como una escala de regresión y que, de los dos, la fuerza es la más regresiva. Esto equivale a decir, que siendo los demás puntos iguales, el fracaso del fraude probablemente conduce al uso de la fuerza y viceversa. La excepción principal es el caso en que las perspectivas de éxito al recurrir a la fuerza, quedan claramente bloqueadas por el vigor de la contrafuerza. Así, el criminal buscado por la policía puede esconderse y de esta manera retiene fraudulentamente la información referente a su paradero, aunque la policía tiene el derecho legítimo de conocerlo. Sería suicida de su parte tratar de pelear este derecho a la policía.

Otro punto referente a la organización social de la fuerza, podría tocarse en otro lugar, pero es conveniente tratarlo aquí. Se refiere a su aspecto negativo en la función social, en cuanto a las colectividades y funciones que llegan a especializarse en el uso de la fuerza, que por una parte, deben estar entrenadas en su uso efectivo; frecuentemente a través de procesos largos y complejos; pero al mismo tiempo, la medida del éxito de la organización, es que las ocasiones de emplear realmente la fuerza son evidentes. El caso más evidente es, desde luego, el de los servicios armados regulares, y más cuando son profesionales. Esta es una de las pocas ocupaciones, en una situación comparable, de la que se puede decir que tiene éxito, en la medida en que no realiza sus funciones, aunque en cierto aspecto, el estar listos para realizarla, constituye una función muy importante. Naturalmente que esto constituye una tensión psicológica especial para los miembros de la profesión militar. Podemos decir que el deseo de luchar, a fin de poner de manifiesto la propia competencia en la acción, en gran parte contrarresta los temores y ansiedades sobre el peligro de perder la vida o de quedar inválido. Naturalmente que esta situación tiene una gran influencia sobre la posición de la clase militar dentro de la sociedad, tanto por lo que se refiere a la función que pueda desempeñar como medio de presión, en relación con cualquier aventura militar externa, dejando a un lado su función estrictamente defensiva, como el papel que desempeña internamente, sobre todo en respuesta a cualquier amenaza real o imaginaria de subversión, es decir, no aceptando totalmente la neutralización interna política, normal de la clase militar.

En el caso de las fuerzas de policía, pueden hacerse consideraciones similares. Sin embargo, aquí, parte del problema se resuelve extendiendo las funciones de la policía a muchos otros terrenos aparte de la supresión por la fuerza de la desobediencia, por ejemplo, control del tránsito y otras muchas funciones reguladoras. De todos modos, la poli-

cía debe estar totalmente entrenada en el uso de la violencia y siempre lista para recurrir a ella.

Existe la cuestión de si hay otras formas para tratar de influir sobre la acción, que puedan clasificarse en la misma clase que la amenaza de la fuerza y la perpetración del fraude, casi universalmente tan prohibidos, o por lo menos, controlados estrictamente en los sistemas sociales estables. Creo que un buen ejemplo pueden ser, la explotación económica y la subversión de las obligaciones.

La explotación constituye un caso difícil. Desearía definirla más estrictamente de lo que se acostumbra como el aprovechamiento ilegítimo de ventajas en los tratos, independientemente de la coerción, el fraude o la subversión. La dificultad consiste en definir lo que en términos generales puede considerarse como el límite de lo legítimo. La línea de razonamiento que pienso seguir subrayará las amenazas sobre la seguridad de los elementos esenciales de *status* de la parte más débil, elementos que están institucionalizados en la sociedad en cuestión, en cierto sentido, como derechos. Esto a su vez, nos llevará a estudiar problemas sobre la estructura de tipos diferentes de sistemas de competencia. El punto crucial de control en este caso, aunque hay otros, es la institucionalización de las normas contractuales de definición de las formas y modos de tratos que deben ser considerados como legítimos.

El caso a que me refiero como subversión de compromisos es un poco más claro. Puede decirse que ningún sistema social puede permitir una tolerancia ilimitada de la variación en los compromisos de valores de sus miembros.

Hay una dependencia funcional esencial respecto de la comunidad de dichos compromisos. De ahí que la acción encaminada hacia la alteración de dichos compromisos en sus aspectos importantes, debe estar controlada, como en realidad lo está. Las dificultades aquí se refieren a la definición de los aspectos de dichos compromisos que son esenciales y cuáles medios pueden usarse para controlarlos.

La primera consideración es que los compromisos de valores son de orientación más que de situación. Esto quiere decir que, en algún sentido final no pueden ser aplicados por medio de sanciones coercitivas. Sin embargo, son más obligatorios que opcionales y por lo tanto no pueden compararse con ofertas de recompensas. Por lo tanto el único aspecto del control es que solamente en los sistemas relativamente indiferenciados puede ponerse un énfasis primario sobre las penalidades situacionales de violación de un compromiso, en el sentido de sanciones de situación, positivas o negativas. Por otra parte, en estos sistemas indiferenciados, tanto el papel de la fuerza como el de la recompensa, como

símbolos del compromiso, pueden ser particularmente poderosos. En estos términos es como trataremos de considerar la aplicación de la fuerza a los disidentes y herejes en los diversos sistemas, por ejemplo, en las religiones, en el sentido de quemar a los herejes en la hoguera y en los sistemas políticos totalitarios, en donde los disidentes o son liquidados físicamente o por lo menos, totalmente expelidos de la comunidad principal.

Coerción, compromisos y regresión

Presentaré ahora un sumario muy general de la línea de análisis seguida hasta aquí y después pasaré a algunos problemas dinámicos. La fuerza es considerada como un componente de una compleja familia de componentes de acción, por parte de una unidad en un sistema de interacción que puede desempeñar una parte influyendo sobre la acción de otros. Pertenece al terreno de la coerción, que consideramos como una de las cuatro formas primarias de influencia. Entre los instrumentos de coerción, es el más drástico y por lo tanto, en cierto sentido, el más regresivo pero, desde luego, no está solo.

Cada una de estas cuatro formas de influencia y sus subtipos, pueden usarse para reforzar el funcionamiento de un sistema social o para subvertirlo; en ambos casos, desde luego, intencionalmente. En el primer caso, el uso de todos estos instrumentos está típicamente sujeto a la reglamentación institucional, está sujeto a un conjunto de reglas del juego que comprende la definición de cierta línea de distinción entre sus usos legítimos y los ilegítimos.

Además, hay cierto sentido en el que todos ellos tienen potencialmente un sitio en todas las relaciones interactivas. Pero, a este respecto hay un problema de control social que es la contraparte y está íntimamente ligado con la división del trabajo. Esto último se refiere, primeramente, a la institucionalización de la realización de las funciones positivas. El terreno típico es el económico y la forma típica de influencia es el convencimiento. El convencimiento es claro que puede ser causa de trastorno; si tomamos como ejemplo el uso del dinero, generalmente prohibimos que se le use en muchos contextos relativos importantes, por ejemplo, a cambio de favores sexuales, como determinante de la afirmación de proposiciones científicas, o como determinante de las decisiones políticas. El problema del control social se refiere, pues, a la eliminación o disminución del uso de ciertas formas de influencia en ciertos contextos de relaciones. Para ser efectivos, deben estar ligados con un aspecto

especial de la división del trabajo, en el cual el control está encomendado a organismos especializados. El monopolio del uso legítimo de la fuerza es quizá el ejemplo extremo de esta especialización.

El paradigma con el que comenzamos proporciona una base para un cierto ordenamiento de estas relaciones de control. Muy generalmente, el eje positivo negativo puede suponerse que es el que existe entre la función positiva dentro de una división del trabajo y el control, en el sentido del establecimiento e implementación del orden normativo dentro del cual se realiza la función positiva. El principio general entonces es que las funciones positivas se realizan más eficientemente, mientras mayor es el número de elementos del orden normativo que se dan por supuestos, y ni las sanciones coercitivas negativas situacionales, ni la activación de los compromisos, por ejemplo, por medio de dádivas, de engaños, etc., son ya necesarios. Si hay la voluntad de recurrir a dichas sanciones, cuando es necesario, esto constituye un índice del nivel de institucionalización del orden.

La importancia de esto, para el problema de regresión, consiste en el hecho de que las tendencias hacia la violación del orden normativo, estimulan el recurrir a las sanciones negativas en ambas direcciones, desde el punto de vista de la coerción y de los compromisos.

Pero el otro eje del paradigma se abarca de distinta manera. Ha sido definido originalmente en términos de la relación entre las sanciones externas y situacionales, es decir, las ventajas y las desventajas y las influencias internas sobre las intenciones u orientaciones, a saber, los sentimientos positivos de deseabilidad y compromisos. En este conjunto de términos, podemos incluir la proposición de que la estabilidad de un orden normativo es una función del grado en que su funcionamiento descansa sobre componentes de orientación y es relativamente independiente tanto de las sanciones coercitivas como del convencimiento. Esto, a su vez, tiene una relación importante con la graduación de tiempo. En términos generales, las sanciones de situación tienen más importancia en corto plazo y las de orientación, en largo plazo. En general, lo que queremos decir con la expresión institucionalización de intereses, es el establecimiento de una fuerza relativa desde el punto de vista de la orientación.

De ahí se sigue que, como resultado de abarcar estos dos conjuntos de consideraciones, la base primaria de estabilidad de un orden, radica en la integración del aspecto coercitivo, del lado situacional, con el aspecto de compromiso, del lado de la orientación. La conservación de las sanciones positivas resulta relativamente precaria y tiende a ceder ante la presión. En los plazos cortos, la coerción tiende a predominar

bajo la presión, pero la estabilización necesita el establecimiento de compromisos firmes, en cualquier nivel.

Hemos sugerido que la fuerza se encuentra en el extremo final en una escala de regresión de las sanciones coercitivas, desde luego que además tiene su propia escala interna de intensidad, de modo que se liga con otras. Ahora sugiero que hay una escala de regresión en los compromisos. El extremo en dicha escala es un compromiso de lealtad hacia determinada colectividad que tiene primacía sobre otras, dentro del sistema social en cuestión. Claramente se ve que debe de haber algún contenido cultural en este sistema de compromisos, que no puede derivarse de un simple requerimiento de lealtad. Pero esto no es lo que discutimos por el momento. Yo sugiero, que cualquiera que sea su contenido, bajo presiones suficientes, existe la tendencia de hacer que la lealtad hacia la colectividad y todo lo que sirva a su dirección legítima (aunque sea aparentemente), sea la prueba primaria de un compromiso.

Esta colectividad puede ser, por ejemplo, un movimiento religioso o un organismo que en principio repudia el uso de la fuerza. Puede ser un grupo de parientes que está demasiado disperso para poder usar la fuerza de manera efectiva. Pero, puesto que el monopolio de la fuerza es una tendencia inherente de la organización política —aunque no hemos presentado aquí todo el argumento que explica esto— la escala de regresión social, constituye el foco de atención en la integración entre compromisos y coerción, en el punto de la amenaza explícita de la fuerza para conservar los compromisos en la comunidad política. Los tres componentes del significado de la fuerza, que hemos estudiado anteriormente quedarán típicamente abarcados. El de orden más elevado es el significado simbólico de la fuerza, como expresión de la intensidad del compromiso. Después, la fuerza como preventiva directa final de los trastornos producidos por la acción abierta y, si dicha acción se realiza, como su castigo final, en el caso de la deslealtad.

En un sistema social que funcione normalmente, las lealtades se diferencian a lo largo de líneas de participaciones múltiples de funciones. El individuo típico desde luego tiene escalas de prioridad, pero no se ve ordinariamente obligado a elegir en el sentido de un sacrificio drástico de una lealtad a otra. Así, el pago de impuestos, el ejercicio de la franquicia y el abstenerse de acciones ilegales, pueden constituir las obligaciones primarias de cualquier ciudadano particular, hacia la organización política. Mientras realice estas funciones, no necesita sacrificar otros intereses al Estado. Pero en casos de emergencia, puede ser llamado al servicio militar obligatorio, realizando sacrificios muy grandes; aun cuando no sufra daños físicos. Lo que queremos decir con re-

gresión, en el presente contexto es que, bajo presiones, se borra la diferenciación de este conjunto diferenciado de lealtades hasta el punto en que surge continuamente el problema de un posible conflicto entre otros componentes y la lealtad principal a la colectividad política y la demanda de que en caso de que se presente este conflicto, las demás lealtades se subordinen.

Por parte de los compromisos, esto significa claramente que podemos referirnos a la jerarquía de especificación de valores. Se trata de un tema muy complicado, sobre el cual sólo podemos decir unas cuantas palabras, pero lo más importante es una distinción entre la norma que compone un sistema de valores y el contenido que lo compone. Hasta el punto en que es integrado, se sostiene que la norma debe ser constante en todos los niveles de especificación, mientras que el contenido cambia como función de los objetivos y las situaciones del sistema particular a que nos referimos. Un sistema social complejo está formado por muchos subsistemas y de ahí que el elemento de contenido deba ser una función del subsistema que le toque y de la situación en que dicho subsistema y por lo tanto sus miembros, se encuentren.

La política es un subsistema funcional primario de una sociedad. No la concibo como gobierno, pero el gobierno es el sistema concreto de la colectividad en la cual la función política tiene la primacía. La relación entre política y gobierno puede ser considerada como paralela a la de la economía y los negocios. La política es el subsistema de la sociedad que está más íntimamente conectado con el poder, la coerción y el uso de la fuerza. Entonces pueden establecerse dos proposiciones. La primera es que, bajo ciertos tipos de presión, por una parte de la situación y por la otra de la urgencia creciente de implementación de ciertos compromisos, quizá ejercida por un grupo de *élite*, más que por la población en general, existe presión que acentúa la posición relativa del subsistema político, es decir, que trastorna el equilibrio corriente de los subcompromisos haciendo que se sacrifiquen muchos, al político. Un caso típico es cuando una sociedad normalmente pacífica entra en guerra.

La segunda proposición es que si a su vez, esta presión es suficientemente fuerte, primero el componente coercitivo se hace cada vez más importante y, después, dentro de esto, aparece la amenaza de la fuerza.

El círculo vicioso de la desviación

Volvamos ahora hacia otro conjunto de conocidas consideraciones. Aunque hay quien lo discuta, yo considero establecido de manera gene-

ral que los sistemas sociales, como cualquier otro sistema vivo, se encuentran establecidos por medio de lo que podría llamarse el tipo "homeostático" de mecanismos de equilibrio. Esto implica claramente que hay un punto de referencia normativo para dicho equilibrio, por ejemplo la salud para el organismo y, en ciertos aspectos, la personalidad. Otra forma popular de caracterizar dicho equilibrio es diciendo que contiene el funcionamiento de controles "cybernéticos".

Una característica muy importante de dichos sistemas es la existencia de ciertas zonas fronterizas. Los mecanismos de control son generalmente adecuados dentro de ciertos límites. Esto se aplica a cualquiera de dichos mecanismos, pero en un sistema complejo, existe un sistema jerárquicamente organizado de dichos mecanismos, de modo que si uno fracasa, fracasan otros, como en serie.⁸

El carácter general de los mecanismos de control es introducir cambios correctivos, para balancear el efecto del cambio que trastorna. Los casos clásicos se toman de la fisiología, como cuando, para los organismos que mantienen una temperatura del cuerpo constante, la producción rápida de calor, ya sea de fuentes internas o externas, activa los mecanismos que sirven para dispersar el calor, como el sudor.

Lo inverso de la operación correctiva del mecanismo de control, es el fenómeno del círculo vicioso. Ya hemos llamado la atención sobre este punto en varios contextos más específicos. El punto esencial es el de la efectividad superior, en los contextos inmediatos, de los medios de influencia, que es más baja en lo que hemos llamado la escala de regresión, que en los normales, dentro de las circunstancias; los ejemplos clásicos, son el fraude y la fuerza. En su aspecto negativo, la función clásica del orden normativo no consiste ni en excluir ni en reglamentar estrechamente el uso de estos medios, por ejemplo, por el monopolio de la fuerza. De ahí que, en cierto sentido, lo que la mayoría de los sociólogos llaman desviación, comprende el recurso hacia medios regresivos.

Precisamente a causa de la efectividad inmediata a corto alcance, estas medidas conducen a contramedidas, que están fuera del marco de referencia normativo. Hasta cierto punto, por lo menos, la amenaza, cuando el empleo real de estas medidas es, como en el caso de la fuerza, una función legítima de los organismos de control. Pero, si el mecanismo de control, con o sin estos medios, no es efectivo, entonces las unidades tratadas por la acción regresiva, que es la fuente de los tras-

⁸ El intento más ambicioso para analizar la patología de los sistemas sociales, en estos términos es un libro aún inédito de Neil J. Smelser: *Collective Behaviour*.

tornos, tienden a “tomar las cosas en sus manos” por medio de contramedidas de protección que en general el recurrir ya sea a los mismos medios o a otros igualmente regresivos. Esto, a su vez, plantea la alternativa, a la unidad originalmente desviada, de persistir en la desviación o regresar a la conformidad. Dos factores pueden favorecer el primer curso, a saber, por una parte, la debilidad de los mecanismos de control, puesto que por las contramedidas a que hicimos referencia la amenaza para el orden normativo ha quedado generalizada y, en segundo lugar, existe el elemento muy general de la obligación en la desviación en el primer caso, de modo que existe un premio para el desafío. Si se elige la segunda alternativa, las medidas protectoras, hasta donde son efectivas, aumenta el peligro en la posición de quien se desvía, y se estimulan quienes recurren a los mismos medios regresivos o a otros más radicales.

Parece que hay dos conjuntos de componentes abarcados en el proceso de círculo vicioso, que tiende a predominar en un orden temporal. El primero es el juego protectorio de intereses, con el que tanto nos hemos familiarizado en casos tales como la competencia de “cortar el cuello” y la carrera de armamentos y que es susceptible de análisis en términos de la teoría de los juegos. De acuerdo con nuestro paradigma, esto se concentra en el aspecto de la sanción situacional del sistema. El temor a perder las ventajas y a la imposición de desventajas da origen a medidas para salvar lo más posible. Pero este proceso puede ser recíproco y tener efecto sobre las varias partes que recurran a él, en la restricción progresiva de la operación del sistema, sobre todo, estrechando el alcance de la libertad de que disponen las diversas unidades. Si el círculo vicioso adquiere suficiente fuerza, solamente podrá ser detenido por medio de procesos que estabilicen la situación en el nivel del sistema, no por los que protegen los intereses de las unidades particulares, a menos que termine en el monopolio de alguno, que desaloje o subordine a los demás. Esta es una forma en la que puede establecerse el monopolio de la fuerza, que puede desarrollarse, desde este punto hasta llegar a un orden estable, aunque con considerables dificultades.

El otro conjunto de componentes se refiere al lado de orientación que, en el nivel de la personalidad, abarca ambivalencia y un fenómeno de conocimiento en lo social. El panorama general parece constituir en que al aumentar la presión en el nivel de los intereses, esto conduce a aumentar la tensión dentro de las unidades. Esto plantea el problema marginal de la aquiescencia, frente al extremismo, al empujar los intereses y la seguridad con creciente agudeza. Después, en un aspecto, la protección de los intereses puede convertirse en asunto de honor o de

prestigio, por una parte y en una expresión más o menos de pánico y de ansiedad, por la otra. La tendencia principal aquí, consiste en reforzar la presión para recurrir a medios cada vez más regresivos. El sitio de la fuerza en esta situación debe verse claro. El síndrome básico comprende el significado de la fuerza como expresión de la seriedad de un compromiso. Pero esto se contamina rápidamente con los elementos irracionales de la ansiedad.

Hay otra implicación del factor de ambivalencia que incluye generalmente una tensión entre el interés y la obligación de proteger los intereses de la unidad y la preocupación genuina respecto a un sistema mayor del cual la unidad forma parte. En la misma situación, hay un factor básico de incertidumbre respecto a cuán lejos de las otras (desde el punto de vista de cualquiera que amenace) pueden alejarse las unidades. Por lo tanto, una base de la estructuración de ambivalencia se encuentra en el eje activo-pasivo. Aun cuando la motivación original sea predominantemente protectora, tanto el factor de la anticipación y la neutralización de los caminos internos de la posición de la unidad, como el factor de la responsabilidad en el nivel del sistema, imponen una tendencia de acción activa y agresiva. Cuando se generaliza a varias unidades, resulta claro que el efecto neto sobre un sistema es el aumento y no la mitigación de la inestabilidad, a menos que exista un control normativo superior.

Finalmente, tenemos el problema del grado de generalización de este proteccionismo. De esto depende la profundidad con que amenace la estabilidad de todo el sistema. Puesto que una forma de acción obvia para enfrentarse a las amenazas, sean reales o imaginarias, consiste en buscar ayuda en donde se pueda encontrar, se desarrolla entonces la tendencia a formar alianzas, en contra de los peligros que se consideran más serios. El resultado lógico de todo esto es la polarización del sistema. Si ambas partes mantienen una posición desafiante e intransigente, entonces se crea un máximo de inestabilidad puesto que los compromisos por ambas partes son suficientemente reales y serios. Esto sucedió una vez en la historia de los EE. UU., en la situación que llevó a la Guerra Civil.

Las consideraciones anteriores subrayan los factores que constituyen el desarrollo del círculo vicioso, no considerado desde el punto de vista de la desviación de la unidad particular, sino de la estabilidad e inestabilidad del sistema. Y ¿qué diremos del otro aspecto de la cuestión? Considero que en este aspecto, la consideración más importante es que, mientras más se ha desarrollado el proceso del círculo vicioso, más fácil es que no baste la invocación a los intereses, es decir a las sanciones si-

tuacionales generales y que solamente pueda servir de algo un proceso terapéutico. Los puntos esenciales, que no puedo desarrollar aquí por falta de espacio, son que, en los niveles de requisitos, el conflicto social y el conflicto interpersonal tienen estructuras suficientemente semejantes para que su resolución requiera fuerzas análogas, no aisladas, sino en combinación.

Una de éstas es ya suficiente alivio del sentido de presión para proteger los intereses a toda costa, de manera que otros problemas puedan tener oportunidad de manifestarse; esto se logra en la terapia por la combinación de autorizaciones y apoyo. La consideración más importante es pues, la definición de un orden normativo común y las formas en que los intereses están ligados a él; en el caso de la terapia el concepto clave es la salud y su esclarecimiento requiere el cuidadoso rechazo de racionalizaciones defensivas. Así pues, en términos generales, el interés para aceptar el orden normativo debe levantarse por medio de un proceso de refuerzo.

En el caso social, los elementos de autorización y apoyo están equilibrados por la necesidad que hay en alguna parte, de que se ejerza tolerancia, para el punto de vista importante, en el sentido de que las ideas en conflicto puede adquirir un carácter relativo y puede verse que no se trata de que cada una se atenga estrictamente a la letra de la posición tomada, sino que se demuestre un interés mutuo por conservar la estabilidad del sistema. El apoyo significa la afirmación de un elemento de comunidad, en el sentido de una solidaridad que va más allá del conflicto. Esto a su vez, comprende la afirmación de valores comunes en algún nivel. Pero probablemente esto no baste, puesto que no todos los niveles son lo suficientemente generales para ir más allá de la base del conflicto. El requisito de un nivel superior de orden normativo se enfoca sobre todo, en dos factores. Uno es el de los valores como tales que, como se recordará, no se trata de una simple elección de esto o aquello, de la presencia o la ausencia, sino de la diferenciación de niveles y de referencias de situación. Generalmente, las referencias apropiadas a base posible de valores suficientemente generales se encuentran por lo menos implícitas en los sistemas de símbolos ideológicos, en las concepciones de las partes en conflicto sobre lo que pelean, lo cual da un significado a su conflicto de intereses. De ahí que el paralelo con el rechazo de las racionalizaciones en la terapia, radique en la relatividad de las fórmulas ideológicas.

El otro elemento normativo crucial es el de las normas como tales, que yo concibo como el análisis de los valores para responder a las exigencias de las situaciones concretas. Un sistema de normas no puede,

a causa de la diversidad y variabilidad de las situaciones, ser creado repentinamente. Entre otras razones, esto se debe a que un componente particularmente importante de dicho sistema es el procedimiento, lo que significa que, dentro de ciertos límites, la determinación de derechos y obligaciones por anticipado, se renuncia en favor de la aceptación de un procedimiento para su determinación. La aceptación común con el compromiso de aceptar el resultado, debe referirse a los partidos que tienen intereses en conflicto y por lo tanto, debe haber la presuposición de una voluntad de perder algo en casos particulares y de renunciar al derecho a establecer sus derechos, frente a los resultados del procedimiento, sea o no por la fuerza.

La fuerza y los procesos de cambio social

Lo anterior constituye solamente el bosquejo más simple de algunas de las principales consideraciones que pueden hacerse con referencia a los círculos viciosos comprendidos en la génesis de los conflictos sociales y los tipos y combinaciones de influencias sociales que tiene posibilidades de contra-atacarlos. En vista de que la fuerza ocupa un lugar especial en la escala regresiva, dentro del problema de orden social que hemos discutido, desempeña parte crucial en los procesos del génesis y su control es uno de los puntos principales de todo el problema de control.

Ahora necesitamos indicar que los tipos de consideraciones antes mencionados, aunque fueron formulados en forma independiente, se aplican totalmente al problema del cambio social. Probablemente sea dentro del contexto del cambio, donde asuman su mayor importancia empírica.

Desde luego que hay varios tipos y niveles de cambio. El que nos interesa especialmente aquí comprende el desarrollo e institucionalización de nuevas formas de orden normativo. La primera consideración es que dicho cambio necesariamente violenta la estabilidad de los intereses creados que, además, han gozado de las sanciones de legitimidad. Por lo tanto, las profundas ambivalencias a que nos hemos referido tienden a ser más importantes. El recurrir a la protección de la fuerza, por parte de elementos que se sienten amenazados con ser tragados por el oleaje del cambio se ha convertido en un fenómeno familiar; esto forma parte de la historia del sur de los EE. UU. y es más o menos lo mismo que sucede con los elementos coloniales en nuestros días, por ejemplo, los colonos franceses de Argelia.

El otro lado del panorama se refiere a la situación, por lo menos, de ciertos elementos que se encuentran en primer término de la promoción del cambio. Aquí el punto crucial es dúplice. Por una parte, la promoción afectiva del cambio requiere una alta intensidad de compromisos y, como ya lo hemos visto, esto a su vez conduce a la expresión de estar dispuestos al uso de la fuerza. El hecho de enfrentarse a una oposición seria, también conduce a cierta sensibilidad, a una tendencia paranoica que, a su vez puede expresarse en el gusto de matar. Por otra parte, existe un factor crucial de debilidad en la posición de lo que, en este sentido, son los elementos de innovación. Y es que no pueden buscar la legitimidad en los organismos establecidos. El propio componente de valores de su nueva norma es ilegítimo y requiere un tipo de revalidación carismática. Si, como es fácil que suceda, los llamados simbólicos al nivel cultural no bastan, el hecho de que un aspecto importante de la valorización sea el éxito, conduce a empujar el caso con lo más fuerte que se encuentre, lo que a su vez lleva a las series de regresión que hemos bosquejado, terminando con la fuerza. En vista de estas consideraciones, una vez que se supone que la sociedad humana y la cultura cambian en estos aspectos, quizá sea correcto decir que es más sorprendente el que haya habido tan pocas revoluciones violentas.

Una forma de evitar esto, es por medio de circunstanciación a través de las cuales sea la unidad políticamente organizada en el sentido territorial la que se convierta en el organismo de implementación de este proceso de cambio. Entonces todo el complejo de factores se transfiere a la arena interpolítica, en vez de estar en la intrapolítica, y en lugar de una guerra interior, existe entonces la amenaza de una guerra internacional. La realidad de esta posibilidad queda atestiguada por muchos casos históricos y la conexión entre ellos, por la regularidad con la que las revoluciones internas se ven seguidas por una fase de agresividad externa, siendo el ejemplo clásico el de la Revolución Francesa que precedió a las Guerras Napoleónicas. Quisiera terminar haciendo notar que el problema del empleo de la fuerza en el equilibrio de estabilidad de los órdenes normativos es básicamente el mismo en términos teóricos, ya sea que el terreno real en que se emplea sea interno o externo.