

ZYGMUNT BAUMAN.

“SOCIOLOGÍA ¿PARA QUÉ?”

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Introducción, pp. 7-24.

Se puede concebir la sociología de diversas maneras. La más simple consiste en pensar en una larga estantería repleta de libros. Todos los libros llevan la palabra “sociología” en el título, el subtítulo o el índice (y por eso el bibliotecario los colocó juntos en esos estantes). Los libros consignan los nombres de sus autores, que se autodenominan sociólogos (es decir, dentro de su condición de investigadores o docentes se los califica oficialmente de sociólogos). Al pensar en estos libros y sus autores uno piensa en el cuerpo de conocimiento que se acumuló durante los muchos años transcurridos desde que se piensa y se practica la sociología. Y piensa también que en sociología hay una suerte de tradición que cumplir, un cierto volumen de información que todos los recién llegados al campo —ya sea que quieran practicar la sociología o que sólo pretendan indagar lo que ella les ofrece— deben primero consumir, digerir, incorporar. O mejor aun, pensamos en la sociología de un modo que incluye el constante flujo de recién llegados (después de todo, constantemente se agregan libros a los estantes): pensamos en ella como una actividad permanente, una preocupación continua, una constante verificación del caudal de sabiduría recibida confrontándola con las experiencias nuevas, un incremento constante del conocimiento acumulado y su modificación en el proceso.

Esta manera de pensar acerca de la sociología parece natural y obvia. Es así como respondemos espontáneamente a cualquier pregunta del tipo “¿Qué es un X?” Si nos preguntan, por ejemplo, “¿Qué es un león?” señalamos con el dedo determinado animal, en la jaula del zoológico, en una fotografía, en un dibujo. Y si una persona que no habla nuestro idioma nos pregunta “¿Qué es un lápiz?” sacamos del bolsillo el objeto en cuestión y se lo mostramos. En ambos casos buscamos y señalamos un vínculo entre cierta palabra y cierto objeto. Consideramos que las palabras se refieren a objetos, representan objetos; cada palabra nos remite a determinado objeto, ya sea un animal o un instrumento para escribir. Encontrar el objeto a que la palabra se refiere (es decir, encontrar el referente de la palabra) es una respuesta conveniente y correcta para nuestra primera pregunta. Una vez obtenida esta respuesta ya sé cómo usar una palabra que hasta entonces me era desconocida; sé con referencia a qué, en conexión con qué, en qué condiciones debo usarla. El tipo de respuesta de que estamos hablando me enseña precisamente esto: cómo usar una palabra dada.

Pero la respuesta no me brinda conocimiento alguno acerca del objeto mismo, del que me han señalado como referente de la palabra sobre la cual pregunté. Sólo sé qué aspecto tiene el objeto, de modo que en el futuro podré reconocerlo como el objeto que la palabra representa. Así, lo que el método de señalar con el dedo puede enseñarme tiene límites, y bastante estrechos. Habiendo descubierto a qué objeto se refiere la palabra, probablemente me sentiré impulsado a seguir preguntando: “¿De qué modo es peculiar este objeto? ¿De qué manera se diferencia de otros objetos, como para que se justifique referirse a él con determinado nombre?” Esto es un león. Pero esto no es un tigre. Esto es un lápiz. Pero esto no es una lapicera. Si llamar león a este animal es correcto, pero llamarlo tigre no lo es, debe haber algo que los leones tienen y los tigres no tienen (ese algo hace que los leones sean lo que los tigres no son). Debe haber alguna *diferencia* que separa a los leones de los

tigres. Sólo descubriendo esta diferencia podemos saber lo que son realmente los leones, como algo distinto de saber qué objeto representa la palabra “león”.

Y, por lo tanto, no podemos estar totalmente satisfechos con nuestra respuesta preliminar a la pregunta acerca de la sociología. Necesitamos pensar más. Hemos aceptado que la palabra “sociología” representa determinado cuerpo de conocimiento y ciertas prácticas que utilizan este conocimiento y al mismo tiempo lo incrementan; y ahora debemos formularnos más preguntas acerca de ese conocimiento y esas prácticas. ¿Qué hay en ellos que los hace claramente “sociológicos”? ¿Qué es lo que los hace diferentes de otros cuerpos de conocimiento y de otras prácticas de producción y utilización del conocimiento?

Por cierto, lo primero que descubrimos al observar los estantes de la biblioteca llenos de libros de sociología es que esos estantes están rodeados por otros, y que los libros de esos otros estantes no son de “sociología”. En la mayoría de las bibliotecas universitarias descubriríamos, probablemente, que los vecinos más próximos son los estantes que llevan las siguientes etiquetas: “historia”, “ciencias políticas”, “derecho”, “política social”, “economía”. Seguramente los bibliotecarios que dispusieron los estantes pensaron que para los lectores sería cómodo y conveniente que estuvieran cerca. Dieron por sentado (o así podemos suponerlo) que los lectores que revisaran los estantes de sociología buscarían, en algún momento, un libro ubicado, por ejemplo, en los estantes de historia o de ciencias políticas y que esto podría suceder con más frecuencia que la búsqueda de materia, digamos, de física o de ingeniería mecánica. En otras palabras, los bibliotecarios habrían supuesto que la materia “sociología” está de algún modo más próxima a los cuerpos de conocimiento llamados “ciencias políticas” o “economía” y quizá también que la diferencia entre los libros de sociología y los libros colocados en su vecindad inmediata es menos pronunciada, tajante y terminante que las diferencias entre la sociología y, por ejemplo, la medicina o la química.

Ya sea que estos pensamientos hayan cruzado por su mente o no, los bibliotecarios actuaron correctamente. Los cuerpos de conocimiento que ubicaron cerca tienen mucho en común. Todos ellos se ocupan del mundo hecho por el hombre o de la parte del mundo, o del aspecto del mundo, que lleva la huella de la actividad humana, que no existiría si no fuera por las acciones de los seres humanos. Historia, derecho, economía, ciencias políticas, sociología, todos esos cuerpos de conocimiento discuten las acciones humanas y sus consecuencias. Tienen mucho en común con ellas, y por esta razón es correcto agruparlos. Pero si todos estos cuerpos de conocimiento exploran el mismo territorio, ¿qué es lo que los separa? ¿Cuál es “esa diferencia que hace la diferencia”, la que justifica la división y los nombres diferentes? ¿En qué nos basamos para afirmar que, independientemente de las similitudes, los terrenos y los intereses comunes, la historia no es sociología, y la sociología no es ciencias políticas?

Espontáneamente nos sentimos impulsados a dar una respuesta simple: las divisiones entre los diversos cuerpos de conocimiento, deben reflejar las divisiones del mundo que investigan. Las acciones humanas, o los aspectos de las acciones humanas, difieren entre sí; y las divisiones entre cuerpos de conocimiento simplemente toman conocimiento de este hecho. Así, estaremos tentados de decir que la historia trata de las acciones que tuvieron lugar en el pasado y sólo de eso, mientras que la sociología se concentra en las acciones actuales o en las cualidades generales de las acciones que no cambian con el tiempo. La antropología, por su parte, nos habla de las acciones humanas en sociedades distantes en el espacio y diferentes de la nuestra, mientras que la sociología centra su atención en las

acciones que tienen lugar en nuestra sociedad (sea lo que fuere lo que esa expresión signifique) o en los aspectos de la acción que no varían de una sociedad a otra. En el caso de otros parientes cercanos de la sociología, la respuesta “obvia” suele ser menos obvia, pero siempre podemos intentarlo. Veamos: las ciencias políticas examinan principalmente las acciones que se refieren al poder y al gobierno; la economía se ocupa de las acciones vinculadas con el uso de los recursos y la producción y distribución de productos; al derecho le interesan las normas que rigen el comportamiento humano y la manera en que tales normas se formulan, se hacen obligatorias y se ponen en vigor... Nos damos cuenta entonces de que si siguiéramos razonando así nos veríamos obligados a deducir que la sociología es una suerte de disciplina residual, que se alimenta de lo que las otras descuidan. Mientras más material pusieron las otras disciplinas bajo sus microscopios, menos fue quedando para los sociólogos; como si “allá afuera”, en el mundo humano, hubiera un número limitado de hechos que esperan ser divididos y agrupados, según su naturaleza intrínseca, por ramas especializadas de la investigación.

La desventaja de esta respuesta “obvia” a nuestra pregunta es que, tal como la mayoría de las creencias que se nos aparecen como obvias y evidentemente verdaderas, sólo sigue siendo obvia si nos abstenemos de examinar atentamente los supuestos que debemos asumir para aceptarla. Tratemos, entonces, de desandar las etapas por las que llegamos a considerar que nuestra respuesta era obvia.

¿De dónde sacamos la idea de que las acciones humanas se dividen en cierto número de tipos diferentes? Del hecho de que se las ha clasificado de esa manera y de que a cada archivo de esa clasificación se le ha asignado un nombre diferente (de modo que sepamos cuándo hablar de política, cuándo de economía y cuándo de cuestiones legales; y lo que encontraremos en cada lugar); y del hecho de que existen grupos de personas expertas, informadas, creíbles y confiables, que afirman tener derechos exclusivos para estudiar, dar una opinión válida y orientar respecto de ciertos tipos de acciones, si bien no respecto de otros. Pero llevemos nuestra indagación un paso más adelante: ¿cómo sabemos lo que es el mundo humano “en sí mismo”, es decir, antes de que se lo haya dividido en economía, política o sociología, e independientemente de tal división? Sin duda alguna, no lo hemos descubierto gracias a nuestra experiencia vital. No vivimos ahora en política, después en economía; no pasamos de la sociología a la antropología cuando viajamos de Inglaterra a América del Sur, ni de la historia a la sociología cuando tenemos más edad. Si podemos separar tales dominios en nuestra experiencia, si podemos decir que esta acción, aquí y ahora, pertenece a la política, mientras que otra tiene carácter económico, es sólo porque nos han enseñado a hacer esas distinciones de antemano. Por lo tanto, no conocemos el mundo en sí sino lo que hacemos con el mundo; estamos poniendo en práctica, por así decir, nuestra imagen del mundo, un modelo prolijamente construido con los bloques que nos brindaron el lenguaje y nuestra formación.

En consecuencia, podemos muy bien decir que las diferencias entre las disciplinas académicas no reflejan la división natural del mundo humano. Es, por el contrario, la división del trabajo entre los académicos que se ocupan de las acciones humanas (una división respaldada y reforzada por la mutua separación de los respectivos expertos, y por los derechos exclusivos que tiene cada grupo para decidir lo que pertenece y lo que no pertenece al área que ellos rigen) lo que se proyecta sobre el mapa mental del mundo humano que llevamos en nuestras mentes y después desplegamos en nuestros actos. Es esa división del trabajo la que da una estructura al mundo en que vivimos. En consecuencia, si queremos develar

nuestro misterio y descubrir la ubicación secreta de “esa diferencia que hace la diferencia”, será mejor que observemos las prácticas de las disciplinas mismas, de las que al principio pensamos que reflejaban, modestamente, la estructura natural del mundo. Tal vez supongamos ahora que son estas prácticas las que difieren entre sí y que si hay una reflexión, ella va en un sentido exactamente opuesto al que habíamos creído.

¿En qué difieren las prácticas de las diversas ramas de estudio? En primer lugar, hay muy poca —o ninguna— diferencia entre sus actitudes hacia lo que seleccionan como objeto de estudio. Todas declaran que obedecen las mismas reglas de conducta cuando tratan con sus respectivos objetos. Todas se esfuerzan por reunir todos los *hechos* relevantes; todas tratan de asegurarse de que sus hechos son correctos, de que han sido verificados una y otra vez y de que, por tanto, la información acerca de ellos es confiable; todas tratan de formular sus propuestas acerca de los hechos de modo tal que se las pueda entender claramente y sin ambigüedades y se las pueda confrontar con la evidencia de la que afirman derivar, y también con cualquier evidencia que pueda surgir en el futuro; todas tratan de vaciar previamente o de eliminar las contradicciones entre las propuestas que hacen o sostienen, de modo de no hacer en ningún caso dos propuestas que puedan ser verdaderas al mismo tiempo. En resumen, todas tratan de estar a la altura de lo que prometen; tratan de obtener y presentar sus resultados de una manera *responsable* (es decir, de la manera que, se cree, lleva a la *verdad*). Y están preparadas para ser criticadas —y para retractarse de sus afirmaciones— si no lo hacen. Así que no hay diferencia alguna en cómo la tarea de los expertos y su marca —la responsabilidad académica— se entienden y se practican. Y probablemente tampoco podríamos encontrar una diferencia en la mayoría de los otros aspectos de las prácticas de la erudición. Todas las personas reconocidas como expertos, o que afirman serlo, parecen desplegar estrategias similares para recoger y procesar sus hechos: observan las cosas que estudian ya en su hábitat natural (por ejemplo, a los seres humanos en su vida cotidiana “normal” en el hogar, en público, en sus lugares de trabajo o esparcimiento) ya en condiciones experimentales especialmente ideadas y rigurosamente controladas (cuando, por ejemplo, se observan las reacciones humanas en entornos diseñados deliberadamente; o se insta a las personas a responder a ciertas preguntas, destinadas a eliminar toda interferencia indeseable); y a la inversa, los hechos que eligen son las evidencias registradas de observaciones similares hechas en el pasado (por ejemplo, registros parroquiales, datos de censos, archivos policiales). Y todos los académicos comparten las mismas reglas generales de la lógica para extraer y convalidar (o invalidar) las conclusiones que se desprenden de los hechos que reunieron y verificaron.

Parecería, por lo tanto, que nuestra última esperanza de encontrar la búsqueda “diferencia que hace la diferencia” estuviera en el tipo de preguntas típicas de cada rama de la investigación —preguntas que determinan los puntos de vista (*perspectivas cognitivas*) desde los que las acciones humanas son contempladas, exploradas y descritas por los académicos pertenecientes a las diferentes disciplinas— y en los *principios* utilizados para ordenar la información generada por el cuestionamiento y para organizarla en un modelo de determinado fragmento o aspecto de la vida humana.

En una primera aproximación muy burda, la economía, por ejemplo, observaría principalmente la relación entre los costos y los efectos de la acción humana. Probablemente contemplaría la acción humana desde el punto de vista del

management de escasos recursos al que los actores quieren acceder para usarlo en su beneficio. De modo que vería las relaciones entre los actores como aspectos de la creación y el intercambio de bienes y servicios, regulados por la oferta y la demanda. Y finalmente ordenaría sus resultados para construir un modelo del proceso por el que se crean, obtienen y distribuyen los recursos entre diversas demandas. La ciencia política, por otro lado, se interesaría sobre todo en aquel aspecto de la acción humana que modifica la conducta real o previsible de otros actores o es modificada por ella, impacto éste estudiado por lo general con el nombre de “poder” o “influencia”. Consideraría las acciones humanas desde el punto de vista de la asimetría de tal poder y la influencia: en la interacción, algunos actores resultan modificados más profundamente que otros. Probablemente organizaría sus conclusiones alrededor de conceptos tales como poder, dominación, autoridad, etc., que se refieren todos a la diferenciación de las posibilidades de obtener lo que las partes de la relación buscan.

Estas preocupaciones de la economía y de la ciencia política (tanto como los intereses del resto de las ciencias humanas) no son en modo alguno ajenas a la sociología. Lo descubrimos al hojear cualquier bibliografía recomendada para estudiantes de sociología: esa lista de libros contendrá, sin duda, algunas obras escritas por estudiosos que se autodenominan historiadores, científicos políticos o antropólogos, y son reconocidos como tales. Y sin embargo la sociología, al igual que otras ramas de los estudios sociales, tiene su propia perspectiva cognitiva, su propia serie de preguntas para indagar en las acciones humanas, y también su propia batería de principios de interpretación.

Como un primer resumen tentativo podríamos decir que lo que identifica a la sociología y le otorga su rasgo distintivo es el hábito de considerar las acciones humanas como *elementos de elaboraciones más amplias*, es decir, de una disposición no aleatoria de los actores, que se encuentran aprisionados en una red de *dependencia mutua* (siendo la dependencia un estado en el que la probabilidad de que se realice la acción y la posibilidad de su éxito cambian en relación con lo que los actores son, hacen o pueden hacer). Los sociólogos se preguntarían qué consecuencias tendría esta interdependencia para el comportamiento real y posible de los actores humanos. Estos intereses moldean el objeto de la indagación sociológica: elaboraciones, redes de dependencia mutua, condicionamiento recíproco de la acción, expansión o limitación de la libertad de los actores: ésas son las preocupaciones más importantes de la sociología. Los actores individuales, como ustedes o yo, son considerados por los estudios sociológicos en su condición de unidades, miembros o socios dentro de una red de interdependencia. Podríamos decir que la pregunta central de la sociología es: ¿en qué sentido tiene importancia que, en cualquier cosa que hagan o puedan hacer, las personas dependan de otras personas; en qué sentido tiene importancia que vivan siempre (y no pueden evitarlo) en compañía de, en comunicación, en intercambio, en competencia, en cooperación con otros seres humanos? Es este tipo de pregunta (y no un conjunto aislado de personas o hechos seleccionados a los fines del estudio, ni tampoco una serie de acciones humanas desconocidas por otras líneas de investigación) lo que constituye el dominio de la discusión sociológica y define a la sociología como una rama relativamente autónoma de las ciencias humanas y sociales. La sociología, podríamos entonces deducir, es en primer lugar y sobre todo, una manera de pensar acerca del mundo humano; en principio, uno podría también pensar acerca del mismo mundo de diferentes maneras.

Entre esas diferentes formas, de las que la manera de pensar sociológica se

diferencia, ocupa un lugar muy especial el llamado *sentido común*. Pero las relaciones de la sociología —quizá más que las de otras ramas del conocimiento— con el sentido común (ese conocimiento rico pero desorganizado, asistemático y con frecuencia inarticulado e inefable de que nos valemos para el diario oficio de vivir) están llenas de problemas decisivos para su naturaleza y su práctica.

En realidad, pocas son las ciencias a las que afecta la expresión de su relación con el sentido común; la mayoría ni siquiera advierte que el sentido común existe, y menos aún que puede significar un problema. Casi todas las ciencias se definen a sí mismas en función de límites que las separan de o puentes que las vinculan con las otras ciencias, es decir, con líneas de investigación tan sistemáticas y respetables como ellas mismas. No creen compartir con el sentido común un terreno lo suficientemente amplio como para preocuparse por trazar límites o construir puentes. Y debemos admitir que esa indiferencia se justifica. El sentido común no tiene prácticamente nada que decir acerca de las cuestiones de las que hablan la física, la química, la astronomía o la geología (y si algo dice sobre tales cuestiones, sólo puede hacerlo por gentileza de las otras ciencias, en la medida en que éstas se las arreglan para que sus recónditas conclusiones resulten ininteligibles para los legos). Los temas de la física o la astronomía rara vez aparecen en el campo de visión de los hombres y mujeres corrientes, en la experiencia cotidiana de personas como usted y yo. De modo que nosotros, los no expertos, la gente común, no podemos formarnos una opinión acerca de tales cuestiones, a menos que los científicos mismos nos ayuden (de hecho, nos instruyan). Los objetos explorados por ciencias como las que he mencionado aparecen sólo en eventos muy especiales, a los que los legos no tienen acceso: en la pantalla de un acelerador de costo multimillonario, en la lente de un telescopio gigantesco, en el extremo de una sonda de trescientos metros de profundidad. Sólo los científicos pueden verlos y experimentar con ellos; estos objetos y estos eventos son posesión monopólica de determinada rama de la ciencia (o hasta de un grupo selecto de especialistas de ese campo) y no se comparten con nadie que no sea miembro de la profesión. Como son los únicos poseedores de la experiencia que provee la materia prima para su estudio, los científicos tienen el control total de la manera en que se procesa, analiza e interpreta el material. Los productos del procesamiento tendrán que atravesar el examen crítico de otros científicos, pero sólo el de ellos. No habrán de competir con la opinión pública, el sentido común o cualquier otra manifestación en la que pudieran figurar los puntos de vista de los no especialistas; y ello por la simple razón de que en las cuestiones que ellos estudian y sobre las que se pronuncian no hay opinión pública ni punto de vista de sentido común.

Con la sociología las cosas son muy diferentes. En los estudios sociológicos no hay equivalentes de los aceleradores enormes ni de los radiotelescopios. Toda la experiencia que proporciona la materia prima para las conclusiones de la sociología (es decir, el material de que está hecho el conocimiento sociológico) es la experiencia de la gente común en la vida común y cotidiana; una experiencia en principio accesible a todo el mundo, aunque a veces no sea así en la práctica; una experiencia que, antes de ser colocada bajo la lupa de un sociólogo había sido vivida por alguien más: un no sociólogo, una persona no entrenada en el uso del lenguaje sociológico, no acostumbrada a ver las cosas desde un punto de vista sociológico. A fin de cuentas, todos vivimos en compañía de otras personas e interactuamos con los demás. Todos hemos aprendido muy bien que lo que tenemos depende de lo que otras personas hagan. Todos nosotros hemos atravesado más de una vez la dolorosa experiencia de una ruptura de la comunicación con amigos y extraños. Todo aquello

de que la sociología habla estuvo ya en nuestras vidas. Y así debe ser, puesto que de otro modo seríamos incapaces de manejar nuestros asuntos. Vivir en compañía de otras personas requiere una gran cantidad de conocimiento; y ese conocimiento se llama “sentido común”.

Sin embargo, profundamente inmersos en nuestras rutinas, casi nunca nos detenemos para pensar acerca del significado de lo que hemos atravesado; y menos frecuentemente aun tenemos ocasión de comparar nuestra experiencia privada con el destino de otros, ocasión de ver lo *social* en lo *individual*, lo *general* en lo *particular*. Y esto es precisamente lo que los sociólogos pueden hacer por nosotros. Esperamos de ellos que nos muestren cómo nuestras *biografías* individuales se entretujan con la *historia* que compartimos con nuestros congéneres. Y aun cuando los sociólogos no vayan tan lejos, no tienen otro punto de partida que la experiencia vital de todos los días que comparten con usted y conmigo, ese conocimiento crudo que satura la vida cotidiana de cada uno de nosotros. Sólo por esta razón los sociólogos, por más que se hayan esforzado por seguir el ejemplo de los físicos y los biólogos, apartándose del objeto de su estudio (es decir, contemplar mi experiencia vital y, por ejemplo, la del lector, como un objeto que está “afuera” y actuar como lo haría un observador desapegado e imparcial); sólo por esta razón, decíamos, no pueden apartarse completamente de su conocimiento íntimo de la experiencia que tratan de comprender. Por más que intenten lo contrario, los sociólogos están condenados a permanecer en ambos lados de la experiencia que pretenden interpretar: adentro y afuera al mismo tiempo. (Adviértase con cuánta frecuencia los sociólogos usan el pronombre personal “nosotros” cuando informan sobre sus conclusiones y formulan sus proposiciones generales. Ese “nosotros” representa un “objeto” que incluye a quienes estudian y a quienes son estudiados. ¿Se imagina usted a un físico usando el “nosotros” para referirse a él y a las moléculas? ¿O a los astrónomos valiéndose de la misma palabra para generalizar acerca de ellos y las estrellas?)

Todavía hay más que decir acerca de la especial relación entre sociología y sentido común. Los fenómenos que los modernos físicos o astrónomos observan y sobre los que teorizan se presentan en una forma prístina e inocente, no procesada, libre de etiquetas, definiciones prefabricadas e interpretaciones previas (es decir, con excepción de las interpretaciones que recibieron de antemano de los físicos que montaron los experimentos que produjeron los fenómenos). Ellos esperan que el físico o el astrónomo les dé nombre, los coloque entre otros fenómenos y los combine para formar un todo ordenado: en resumen, esperan que les den *significado*. Pero hay pocos, si es que los hay, equivalentes sociológicos de fenómenos tan limpios, a los que nunca antes se les haya dado significado. Todas las acciones e interacciones humanas que los sociólogos exploran han recibido algún nombre, y además, los actores mismos han teorizado acerca de ellas, si bien en forma vaga y pobremente expresada. Antes de empezar a observarse a ellos mismos, los sociólogos fueron objetos del conocimiento de sentido común. Los actores han dado ya significado y significación a familias, organizaciones, redes de parentesco, vecindarios, ciudades y aldeas, naciones e iglesias y otras agrupaciones mantenidas por la interacción humana regular, y las encaran conscientemente como portadoras de tales significados. Los actores legos y los sociólogos profesionales tendrían que usar los mismos nombres, el mismo lenguaje, al referirse a esas agrupaciones. Cada término que los sociólogos pueden utilizar estará ya fuertemente cargado por los significados dados por el conocimiento de sentido común de las personas “comunes”, como ustedes y yo.

Por todas estas razones, la sociología está demasiado íntimamente relacionada con el sentido común como para permitirse esa distante ecuanimidad con que pueden tratarlo otras ciencias, como la química o la geología. A usted y a mí nos está permitido hablar de interdependencia e interacción humanas, y hablar con autoridad. ¿Acaso no las practicamos y experimentamos? El discurso sociológico es muy abierto: no se invita a todo el mundo a entrar en el campo, pero tampoco existen límites claros ni barreras eficaces. Con fronteras mal definidas, cuya seguridad no está garantizada de antemano (a diferencia de las ciencias que estudian objetos inaccesibles a la experiencia de los legos), la soberanía de la sociología sobre el conocimiento social, su derecho a pronunciarse con autoridad sobre el tema, siempre puede ser cuestionada. Por eso, trazar un límite entre el conocimiento sociológico propiamente dicho y el sentido común —que está siempre lleno de ideas sociológicas— es una cuestión importante para la identidad de la sociología como cuerpo coherente de conocimiento; y por eso los sociólogos le prestan más atención que otros científicos.

Podemos mencionar por lo menos cuatro diferencias fundamentales entre las maneras en que la sociología y el sentido común —mi conocimiento “crudo” del oficio de vivir, por ejemplo, y el de mis lectores— abordan el tópico que comparten: la experiencia humana.

Digamos en primer lugar que la sociología (a diferencia del sentido común) hace un esfuerzo por subordinarse a las rigurosas reglas del *discurso responsable*, que supuestamente es un atributo de la ciencia (la ciencia como algo diferente de otras formas de conocimiento, notoriamente más relajadas y menos atentamente autocontroladas). Esto significa que de los sociólogos se espera que se preocupen especialmente por distinguir —de una manera clara y visible para cualquiera— entre las formulaciones corroboradas por la evidencia disponible y las afirmaciones que sólo pueden reivindicar una condición de suposición provisional y no verificada. Los sociólogos deben abstenerse de formular ideas que sólo se sustentan en sus creencias (aun en las más ardientes y emocionalmente intensas) como si se tratara de conclusiones verificadas y que implican la ampliamente respetada autoridad de la ciencia. Las reglas del discurso responsable exigen que nuestro “taller” —es decir, el procedimiento que llevó a las conclusiones finales y que supuestamente garantiza su credibilidad— esté abierto a un examen público ilimitado; tácitamente se debe invitar a todo el mundo a repetir las pruebas y a demostrar —llegado el caso— que las conclusiones son erróneas. El discurso responsable debe vincularse también con otras afirmaciones sobre su tema; no puede simplemente descartar o ignorar otras opiniones que hayan sido expresadas, aunque se opongan fuertemente a él y sean, por ello, inconvenientes. Se espera que toda vez que se observen honesta y meticulosamente las reglas del discurso responsable, la credibilidad y en última instancia la utilidad práctica de las conclusiones se verán muy favorecidas, cuando no totalmente garantizadas. Nuestra fe en la confiabilidad de las creencias respaldadas por la ciencia se basa, en gran medida, en la esperanza de que los científicos acatarán las normas del discurso responsable y de que la profesión científica en su conjunto velará porque cada miembro de la profesión así lo haga, en todos los casos. En cuanto a los científicos, todos señalan las virtudes del discurso responsable como un argumento en favor de la superioridad del conocimiento que ofrecen.

La segunda diferencia tiene que ver con el *tamaño del campo* del que se extrae el material para el juicio. Para casi todos nosotros, los no profesionales, ese campo se limita al mundo de nuestra vida personal: las cosas que hacemos, la gente que

frecuentamos, los objetivos que queremos alcanzar y los que creemos que otras personas quieren alcanzar. Rara vez, o nunca, hacemos un esfuerzo por elevarnos por encima del nivel de nuestras preocupaciones cotidianas, por ampliar el horizonte de nuestra experiencia, ya que eso requeriría tiempo y recursos que no disponemos o que no estamos dispuestos a invertir en ese esfuerzo. Y sin embargo, dada la enorme diversidad de las condiciones de nuestras vidas, cada experiencia basada únicamente en un mundo individual es necesariamente parcial y muy probablemente unilateral. Estas desventajas sólo pueden rectificarse reuniendo y comparando otras experiencias, extraídas de muchos mundos individuales. Recién entonces se nos revelará la parcialidad de la experiencia individual y también la compleja red de dependencias e interconexiones en que está inmersa, una red que se extiende mucho más allá del ámbito que sería posible examinar desde la perspectiva de la biografía de una sola persona. El resultado general de esa ampliación del horizonte será el descubrimiento del íntimo vínculo que existe entre la biografía individual y los procesos sociales amplios que el individuo puede no conocer y seguramente es incapaz de controlar. Por esta razón, el hecho de que los sociólogos adopten una perspectiva más amplia que la que ofrece el mundo de los individuos significa una gran diferencia; no sólo una diferencia cuantitativa (más datos, más hechos, estadísticas en lugar de casos aislados), sino una diferencia en la calidad y los usos del conocimiento. Para las personas como usted y como yo, que perseguimos nuestros respectivos objetivos en la vida y luchamos por obtener un mayor control sobre nuestra situación, el conocimiento sociológico tiene algo que ofrecer que el sentido común no tiene.

La tercera diferencia entre sociología y sentido común pertenece al modo en que cada uno procede para **explicar** la realidad humana: a cómo se las arregla cada uno para explicar satisfactoriamente por qué sucedió esto y no aquello o por qué las cosas son así y no de otro modo. Supongo que por experiencia propia sabe (como también lo sé yo) que usted es “el autor” de sus acciones; sabe que todo lo que hace (aunque no necesariamente los resultados de sus acciones) es un efecto de su intención, esperanza o propósito. Habitualmente usted hace lo que hace a fin de alcanzar un cierto estado de cosas que desea, ya se trate de poseer un objeto, recibir una felicitación de sus profesores o poner fin a una disputa con su novia. Y naturalmente, su forma de pensar acerca de sus actos le sirve de modelo para dar sentido a todas las otras acciones. Uno se explica esos actos imputando a los demás intenciones que conoce a partir de su propia experiencia. Esta es la única manera que tenemos de explicar el mundo humano que nos rodea, mientras sigamos sacando nuestras herramientas de explicación de nuestros respectivos mundos privados. Tenemos una tendencia a percibir todo lo que acontece en el mundo como una consecuencia de la acción intencional de alguien. Buscamos a las personas responsables de lo que ha sucedido; y una vez que las encontramos creemos que nuestra investigación ha terminado. Damos por sentado que detrás de cada acontecimiento que nos gusta está la buena voluntad de alguien; y las malas intenciones de alguien, detrás de los que no nos gustan. Nos resulta difícil aceptar que una situación no fue un efecto de la acción intencional de un “alguien” identificable; y no estamos dispuestos a renunciar sin más a nuestra convicción de que toda condición desfavorable podría remediarse sólo con que alguien, en alguna parte, quisiera realizar el acto correcto. Y aquellos que en cierto modo interpretan el mundo para nosotros —políticos, periodistas, publicitarios— son sensibles a esa tendencia nuestra y hablan de “las necesidades del Estado” o de “las exigencias de la economía”, como si el Estado o la economía estuvieran hechos a la medida de las personas individuales y pudieran tener necesidades o plantear exigencias. Por otra

parte, estas personas describen los complejos problemas de las naciones, los Estados y los sistemas económicos (profundamente arraigados en las estructuras mismas de tales abstracciones) como los efectos de los pensamientos y los actos de unos pocos individuos que podemos nombrar y entrevistar frente a una cámara. La sociología se opone a esa visión del mundo personalizada. Como sus observaciones parten de abstracciones (redes de dependencias) y no de actores individuales o de acciones aisladas, la sociología puede demostrar que la conocida metáfora del individuo motivado como clave para la comprensión del mundo humano —incluyendo nuestros pensamientos y actos más personales y privados— es incorrecta. Cuando pensamos sociológicamente intentamos explicar la condición humana a través del análisis de las múltiples redes de la interdependencia humana: esa dura realidad que explica tanto nuestras motivaciones como los efectos de su realización.

Finalmente, recordemos que el poder del sentido común sobre la manera en que entendemos el mundo y nos entendemos a nosotros mismos (la inmunidad del sentido común frente al cuestionamiento, su capacidad para la autoconfirmación) depende de la índole aparentemente autoevidente de sus preceptos. Esto descansa, a su vez, en la naturaleza rutinaria y monótona de la vida cotidiana, que informa nuestro sentido común y es al mismo tiempo informada por él. Mientras realicemos los movimientos habituales y rutinarios que constituyen la mayor parte de nuestra actividad cotidiana, no necesitamos demasiado autoexamen ni autoanálisis. Cuando se las repite mucho, las cosas se tornan familiares, y las cosas familiares son autoexplicativas; no presentan problemas ni despiertan curiosidad. En cierto modo, son invisibles. No se formulan preguntas porque las personas aceptan que “las cosas son como son”, “las personas son como son” y afortunadamente poco se puede hacer al respecto. La familiaridad es enemiga acérrima de la curiosidad y la crítica y, por ende, de la innovación y el coraje de cambiar. En la confrontación con ese mundo familiar regido por hábitos y por creencias que se realimentan recíprocamente, la sociología actúa como un intruso a menudo irritante. Perturba nuestra agradablemente tranquila forma de vida haciendo preguntas que nadie, entre los “lugareños”, recuerda haber oído —y mucho menos respondido— nunca. Esas preguntas transforman las cosas evidentes en rompecabezas: **desfamiliarizan** lo familiar. De pronto la forma de vida habitual es puesta en tela de juicio; y desde ese momento parece ser sólo una de las formas de vida posibles, no la “natural” y tampoco la única.

El cuestionamiento y la perturbación de la rutina no son del agrado de todo el mundo; muchos rechazan el desafío de la desfamiliarización porque requiere un análisis racional de cosas que hasta entonces “funcionaban solas”. (Podríamos traer a colación el cuento de Kipling sobre aquel ciempiés que caminaba ágilmente con sus cien patas hasta que un cortesano adulador empezó a elogiarlo por su excelente memoria, que le permitía no apoyar jamás la pata número treinta y siete antes de la ochenta y cinco, o la cincuenta y dos antes de la diecinueve. La súbita y brutal toma de conciencia le provocó una gran timidez al desdichado ciempiés, que no pudo caminar nunca más.) Algunos se sienten humillados: aquello que conocían y de lo que estaban orgullosos ha sido devaluado, quizás hasta desvalorizado y ridiculizado; y eso constituye un choque que a nadie le gusta. Pero, pese a lo comprensible que pueda ser el rechazo, la desfamiliarización también tiene sus ventajas. La más importante es que ofrece nuevas e insospechadas posibilidades de vivir la propia vida con más autoconciencia, más comprensión y hasta, quizá, con más libertad y control.

Para todos aquellos que creen que vivir la vida de una manera consciente vale

el esfuerzo, la sociología puede llegar a ser una gran ayuda. Si bien mantiene con él un diálogo íntimo y permanente, la sociología aspira a superar las limitaciones del sentido común, trata de abrir las posibilidades que éste tiende naturalmente a cerrar. Al cuestionar nuestro conocimiento de sentido común, la sociología nos impulsa y alienta a reevaluar nuestra experiencia, a descubrir más interpretaciones posibles y a tornarnos algo más críticos, a aceptar cada vez menos las cosas como son actualmente o como creemos que son (o, más bien, como nunca habíamos considerado que no eran).

Podríamos muy bien decir que el principal servicio que el arte de pensar sociológicamente puede prestarnos a todos y cada uno de nosotros es hacernos más *sensibles*: aguza nuestros sentidos, nos abre los ojos para que podamos explorar las condiciones humanas que hasta ahora habían permanecido casi invisibles para nosotros. Y una vez que comprendemos mejor que los aspectos de nuestras vidas aparentemente naturales, inevitables, inmutables y eternos fueron creados por medio del ejercicio del poder y los recursos humanos, nos resulta cada vez más difícil aceptar que sean inmunes e impenetrables a la acción de cualquier ser humano, incluidos nosotros mismos. El pensamiento sociológico tiene poder por derecho propio, tiene un poder *antifijador*. Hace otra vez flexible un mundo que hasta entonces era oprimente en su aparente fijeza: lo muestra como un mundo que podría ser diferente de lo que es. Se puede afirmar que el arte del pensamiento sociológico contribuye a ampliar el panorama, a aumentar la eficacia audaz y práctica de mi *libertad* y también de la suya, lector. Una vez que ha aprendido y dominado ese arte, el individuo se hace un poco menos manipulable, algo más resistente a la opresión y a la reglamentación exterior; y es más probable que se resista a ser comandado por fuerzas que pretenden ser irresistibles.

Pensar sociológicamente significa comprender más a fondo a la gente que nos rodea, con sus proyectos y sus sueños, sus preocupaciones y sus desgracias. Quizá podamos entonces apreciar mejor a los individuos en sí mismos y quizá lleguemos a sentir más respeto por su derecho a hacer lo que nosotros estamos haciendo, y a hacerlo con placer: elegir la forma de vida que prefieran, seleccionar sus proyectos, definirse y —finalmente, pero no lo menos importante— defender con vehemencia su dignidad. Tal vez nos demos cuenta de que al hacer todas esas cosas los demás tropiezan con los mismos obstáculos con que nosotros tropezamos, y se sienten a veces tan amargados y frustrados como nosotros nos sentimos. Y por último, el pensamiento sociológico favorece la solidaridad, una solidaridad fundada en la comprensión y el respeto mutuos, una solidaridad que se expresa a través de nuestra común resistencia ante el sufrimiento y de nuestra unánime condena a la crueldad que lo causa. Si se alcanza ese efecto, habremos fortalecido la causa de la libertad, porque la habremos elevado al rango de una causa *común*.

Pensar sociológicamente puede ayudarnos también a entender otras formas de vida, inaccesibles para nuestra experiencia directa y que con demasiada frecuencia forman parte del conocimiento de sentido común sólo como estereotipos, es decir, las caricaturas tendenciosas y unilaterales de las formas de vida de gente diferente de nosotros (gente distante o mantenida a distancia por nuestra desconfianza o nuestro rechazo). La percepción de la lógica interna y el significado de las formas de vida diferentes de la nuestra puede muy bien impulsarnos a reflexionar sobre la supuesta dureza del límite que ha sido trazado entre nosotros y los demás, entre “nosotros” y “ellos”. Y por sobre todo, puede llevarnos a desconfiar de la índole predeterminada, natural, de ese límite. Y bien podría ser, además, que esta nueva comprensión hiciera que nuestra comunicación con el “otro” fuera más fácil y

tuviera más probabilidades de llevarnos a un acuerdo. Que reemplazara miedo y antagonismo por tolerancia. Ello fortalecería también nuestra libertad, ya que las garantías de mi libertad no son más fuertes que las de la libertad de todos; ni que la de aquellos que prefirieron usar su libertad para embarcarse en una vida diferente de la mía. Sólo en tales condiciones puede ejercitarse la libertad de decidir.

Por las razones que acabamos de exponer, se suele considerar que el fortalecimiento de la libertad individual que se intenta lograr apoyándose en el sólido basamento de la libertad colectiva tiene un efecto **desestabilizador** sobre las relaciones de poder existentes (que sus guardianes describen como el orden social). Por eso la sociología es acusada a veces de “deslealtad política” por los gobiernos y otros dueños del poder que controlan el orden social (particularmente por los gobiernos dados a limitar la libertad de sus súbditos y a socavar su resistencia a las normas que —para que sean obedecidas— deben ser presentadas al público como “necesarias”, “inevitables” o “las únicas razonables”). Cuando asistimos a una renovada campaña contra el “impacto subversivo” de la sociología, podemos tener la certeza de que se está preparando otro ataque a la capacidad de los súbditos para resistirse a la reglamentación coercitiva de sus vidas. Y casi siempre esas campañas coinciden con severas medidas contra las formas vigentes de autodefensa de los derechos colectivos; es decir, en otras palabras, contra las bases colectivas de la libertad individual.

Se ha dicho que la sociología es el poder de los que no tienen poder. Pero no siempre es así. Nada garantiza que por haber adquirido cierta comprensión sociológica uno pueda eliminar o vencer la resistencia de las “duras realidades” de la vida; el poder de la comprensión no basta para enfrentar las presiones de la coerción que acompañan al resignado y sumiso sentido común. Pero si no fuera por esa comprensión, la posibilidad de manejar bien la propia vida y de que las condiciones de vida compartidas se manejen colectivamente sería menor aún. Este libro fue escrito con un propósito: ayudar a las personas comunes, como usted y yo, a ver a través de las propias experiencias; y mostrar que los aspectos de la vida aparentemente familiares pueden ser interpretados de una nueva manera y vistos bajo una luz diferente. Cada capítulo aborda un aspecto de la vida cotidiana, el conjunto de dilemas y decisiones a tomar con que nos confrontamos todos los días, sin tener demasiado tiempo ni oportunidad de pensar en ellos con profundidad. Y cada capítulo pretende suscitar ese pensamiento: no “corregir” el conocimiento del lector, sino ampliarlo; no reemplazar un error con una verdad incuestionable, sino alentar el examen crítico de las creencias hasta ahora sostenidas acríticamente; promover el hábito del autoanálisis y del cuestionamiento de todas las ideas que pretenden ser certezas.

Por lo tanto, este libro está destinado al uso personal, aspira a ser una ayuda para comprender los problemas que surgen en nuestras vidas cotidianas de seres humanos. En este aspecto es diferente a otros libros de sociología: está organizado según la lógica de la vida cotidiana y no según la lógica de la disciplina académica que la estudia. Unos pocos temas, que interesan a los sociólogos profesionales debido a los problemas que enfrentan en su propia “forma de vida” (es, decir, la vida de sociólogos profesionales) han sido mencionados brevemente o simplemente omitidos. Por otra parte, a ciertas cosas que están siempre en el borde del cuerpo principal del conocimiento sociológico se les ha dado preponderancia, según su importancia en la vida común. Es así que no se encontrará en este libro ninguna descripción amplia de la sociología tal como se la practica y enseña en las instituciones académicas. Para obtener esa visión abarcadora el lector tendrá que

recurrir a otros textos; al final del libro se han incluido algunas sugerencias.

Un libro dirigido a comentar nuestra experiencia de todos los días no puede ser más sistemático que la experiencia misma. De allí entonces que la narración proceda en círculos en vez de avanzar en línea recta. Algunos temas vuelven para que los consideremos a la luz de lo que se ha discutido entretanto. Todo esfuerzo de comprensión funciona así: para avanzar un paso es preciso volver a etapas anteriores. En lo que creíamos haber entendido cabalmente aparecen interrogantes que no habíamos notado antes. Parece que fuera un proceso interminable, pero es posible beneficiarse mucho en su transcurso.

ZYGMUNT BAUMAN.

“LIBERTAD Y DEPENDENCIA”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Uno, pp. 25-40.

Una de nuestras experiencias más comunes es la de ser y no ser libres al mismo tiempo. Y, sin duda, esta experiencia es sumamente perturbadora y constituye uno de los más profundos enigmas de la condición humana, que la sociología intenta develar. Por cierto, gran parte de la historia de la sociología se explica como un sostenido esfuerzo por resolver ese enigma.

Soy libre: puedo elegir y tomar decisiones. Puedo seguir leyendo este libro y también puedo dejar de leer y prepararme una taza de café. O interrumpir todo y salir a dar un paseo. Y más aún: puedo abandonar el proyecto de estudiar sociología y obtener un diploma universitario, y empezar, en cambio, a buscar un empleo. Como puedo hacer todas estas cosas, el que yo siga leyendo este libro y persista en mi intención originaria de estudiar sociología y graduarme es, seguramente, una consecuencia de las decisiones que he tomado: cursos de acción que seleccioné de entre las alternativas disponibles. Tomar decisiones demuestra mi libertad. En realidad, **libertad** significa la capacidad de decidir y elegir.

Aun cuando yo no dedique demasiado tiempo a reflexionar sobre mis elecciones y tome decisiones sin relevar adecuadamente otros cursos de acción alternativos, una y otra vez los otros me recuerdan mi libertad. Me dicen: “Fue decisión tuya, y tú eres el único responsable de las consecuencias”; o bien: “Nadie te obligó, así que sólo puedes culparte a ti mismo”. Si hago algo que las otras personas no permiten o que normalmente se abstienen de hacer (es decir, si violo una regla), puedo ser castigado. El castigo confirmará que soy responsable de lo que hice; confirmará que, si hubiera querido, yo podría haberme abstenido de violar esa norma. Podría, por ejemplo, haber llegado temprano a clase en vez de ausentarme sin motivo. A veces me hablan de mi libertad (y por ende, de mi responsabilidad) en una forma más difícil de aceptar que los ejemplos anteriores. Me dicen, por ejemplo, que estar temporariamente sin trabajo es mi culpa y que yo podría ganarme la vida si lo intentara con la suficiente energía. O que podría haber llegado a ser una persona absolutamente diferente si me hubiera esforzado más y dedicado más seriamente a mi trabajo.

Si estos últimos ejemplos no bastaran para hacer que me detenga a reflexionar sobre si soy realmente libre y tengo el control de mi vida (tal vez busqué trabajo afanosamente pero no lo conseguí porque no hay oferta; o tal vez intenté con todas mis fuerzas cambiar de actividad, pero no pude entrar donde quería), seguramente me he encontrado en muchas otras situaciones que me demostraron claramente que mi libertad es limitada. Y esas situaciones me enseñaron que decidir por mí mismo qué objetivo perseguiré, y tener la intención de perseguirlo con todo mi corazón, es una cosa; y otra muy distinta poder actuar según mis palabras y alcanzar el objetivo que me propuse.

En primer lugar, advierto que otras personas tratan de alcanzar los mismos objetivos que yo y que no todos podemos lograrlo, ya que la cantidad de recompensas disponibles es limitada, es menor que el número de personas que las desean. Siendo así, me encuentro comprometido en una competición cuyo resultado no depende sólo de mi esfuerzo. Quizá quiera, por ejemplo, competir para obtener

una plaza en la universidad, pero sucede que por cada lugar disponible hay veinte candidatos, y muchos tienen todas las calificaciones exigidas y usan su libertad sensatamente, es decir, hacen exactamente las cosas que los futuros estudiantes deben hacer. Además, descubriré que los resultados de mis actos y de los actos de los demás dependen siempre de otra gente, de la gente que decide cuántos lugares disponibles hay y cuáles son los requisitos que se exigirán a los postulantes. Esas personas establecen las reglas del juego y son al mismo tiempo los árbitros: tienen la última palabra en la selección del ganador. Poseen el derecho de elegir, están en posesión de su libertad para elegir y decidir, esta vez acerca de mi destino y el de mis competidores. La libertad de esos individuos establece los límites de la mía. Yo dependo de la manera en que ellos deciden sus actos: porque su libertad para elegir introduce un elemento de incertidumbre en mi situación. Es este un factor sobre el que yo no tengo control pero que, no obstante, influye fuertemente sobre el resultado de mis esfuerzos. Yo dependo de esas personas porque ellas controlan la incertidumbre. Al final del día son ellas quienes pronuncian el veredicto respecto de si mi desempeño ha sido lo suficientemente bueno y justifica mi admisión.

En segundo lugar, me entero de que ni mi decisión ni mi buena voluntad son suficientes si carezco de los medios para actuar según mis planes y llevarlos a la práctica. Puede suceder que yo decida “seguir a los empleos” y resuelva trasladarme al sur del país, donde hay puestos suficientes, pero descubra después que en el sur los alquileres son exorbitantes y exceden con mucho mis posibilidades. O que quiera huir de la estrechez de la vivienda urbana y mudarme a una zona más verde y saludable, sólo para caer en la cuenta de que las casas situadas en distritos residenciales en las afueras de la ciudad son carísimas. También es posible que no esté satisfecho con la educación que están recibiendo mis hijos en la escuela a la que asisten y quiera darles una formación mejor. Pero en la zona en que vivimos no hay otras escuelas disponibles, y entonces me dicen que si quiero darles mejor educación a mis hijos tengo que mandarlos a un colegio privado excelente y mejor equipado; pero los aranceles son más elevados que el total de mis ingresos. Lo que demuestran estos ejemplos (y otros que el lector encontrará fácilmente) es que la libertad de elección no garantiza la libertad de actuar con eficacia según la decisión; y menos aún asegura la libertad necesaria para alcanzar los resultados deseados. Para poder actuar libremente necesito, además de libre albedrío, recursos.

Por lo general, esos recursos son dinero. Sin embargo, el dinero suele no ser el único requisito para la libertad de acción. A poco de andar descubriré que la libertad de actuar según mis deseos no depende de lo que *hago*, ni de lo que *tengo*, sino de lo que *soy*. Tal vez, por ejemplo, me nieguen el ingreso a cierto club, a determinado empleo, a alguna oficina, debido a mis cualidades personales: raza, sexo, edad, etnicidad, nacionalidad. Ninguno de esos atributos depende de mi voluntad ni de mis actos y no hay libertad que me permita modificarlos. Imaginemos otra alternativa: que el ingreso al club, el empleo o la oficina dependan de mis antecedentes laborales (o de la falta de antecedentes), de mis conocimientos, de un diploma, de los años de experiencia en el campo de trabajo o del dialecto que aprendí en la infancia y que nunca me preocupé por refinar. En ese caso, es posible que yo llegue a la conclusión de que los requisitos no coinciden con el principio de mi libre albedrío y la responsabilidad por mis actos, ya que la falta de conocimientos o de antecedentes destacados sería una consecuencia de mis elecciones y decisiones anteriores. Y nada puedo hacer hoy para cambiar esa situación. Mi libertad de hoy está limitada por mi libertad de ayer: estoy *determinado* —constreñido en mi libertad actual— por mis acciones pasadas.

En tercer lugar, tarde o temprano descubriré que como soy, digamos, inglés y el inglés es mi lengua materna, me siento más cómodo en Gran Bretaña y entre gente que habla inglés. En otro lugar no estoy seguro de los efectos que mis acciones producirán, no sé muy bien qué hacer y, por lo tanto, no me siento libre. No puedo comunicarme fluidamente, no entiendo el significado de las cosas que hacen las otras personas y no estoy seguro de lo que debo hacer para expresar mis intenciones y lograr los resultados que deseo, Y siento ese sobresalto en muchas otras situaciones, no sólo al visitar otro país. Si provengo de una familia obrera, me sentiré incómodo entre mis vecinos ricos o de clase media alta. O quizá, si soy católico, piense que no puedo vivir según hábitos más libertarios y relajados, propios de la gente que acepta el divorcio y el aborto como hechos normales de la vida. Si tuviera yo tiempo para pensar sobre las experiencias de este tipo, probablemente llegaría a la conclusión de que el grupo dentro del cual me siento más cómodo también pone límites a mi libertad, me hace depender del grupo para poder ser libre. Dentro de ese grupo soy capaz de ejercitar más cabalmente mi libertad (y eso significa que sólo dentro de ese grupo puedo evaluar correctamente la situación y seleccionar el curso de acción que los otros aprueban y que se adapta a la situación). Sin embargo, el hecho mismo de que yo esté tan bien adaptado a las condiciones de la acción dentro del grupo al que pertenezco restringe mi libertad de acción en el vasto, mal señalizado, desconcertante y muchas veces temible espacio exterior. Mi grupo, que me entrenó en sus métodos y me brindó sus recursos, me permite practicar mi libertad. Pero precisamente por las mismas razones limita esta práctica a su propio territorio.

Por lo tanto, en lo que hace a mi libertad, el grupo del que soy miembro desempeña un papel ambivalente. Por una parte me *permite* ser libre; por la otra, me *restringe* trazando las fronteras de mi libertad. Me permite ser libre siempre que el grupo imparta los deseos que son al mismo tiempo aceptables y “realistas” dentro de mi grupo; me enseñe a seleccionar las maneras de actuar más apropiadas a la persecución de la satisfacción de tales deseos; y me brinde la capacidad de leer la situación correctamente y, por ende, de orientarme bien hacia las acciones e intenciones de las personas que influyen sobre el resultado de mis esfuerzos. Al mismo tiempo el grupo fija el territorio dentro del cual mi libertad puede ser correctamente ejercida; y todos los bienes que recibí, todas las invalorable destrezas que adquirí dentro de mi grupo se convierten en riesgos en el momento mismo en que me aventuro más allá de los límites de mi grupo y me encuentro en un medio en el que se promueven deseos diferentes, se aprueban tácticas distintas y se aceptan como válidas conexiones entre la conducta de la gente y sus intenciones muy diferentes de las que yo he aprendido a prever.

Sin embargo, esta no es la única conclusión que yo hubiera sacado si hubiera querido y podido reflexionar sobre mi experiencia. Descubriría algo más sorprendente aún: que por lo general el grupo que desempeña un papel tan ambivalente y sin embargo decisivo en mi libertad no ha sido libremente elegido por mí. Soy miembro de ese grupo porque nací en él. El territorio de mi libertad no es materia de elección libre. El grupo que me hizo una persona libre y que sigue cuidando el ámbito de mi libertad tomó el mando de mi vida (mis deseos, mis propósitos, las acciones que yo realizaría y aquellas de las que me abstendría, etcétera) sin invitación alguna. Convertirme en miembro de ese grupo no fue un acto de mi libertad. Por el contrario, fue una manifestación de mi **dependencia**. Yo nunca decidí ser francés, o negro, o de clase media. Puedo aceptar mi suerte con ecuanimidad o resignación: puedo convertirla en destino; rechazarla, abrazarla

entusiastamente y resolver sacar el mejor partido posible de lo que me tocó: proclamar mi condición de francés, sentirme orgulloso por la belleza de la negritud, vivir mi vida cuidadosa y prudentemente, como se espera que lo haga una persona decente de clase media. Pero si quiero cambiar lo que el grupo hizo de mí y llegar a ser otro, tendré que esforzarme al máximo. El cambio exigiría mucho más esfuerzo, sacrificio, decisión y resistencia que las que normalmente se necesitan para vivir plácida y obedientemente de conformidad con el desarrollo que me ofrece el grupo dentro del cual nació. Descubriré entonces que mi propio grupo es el adversario más temible que debo derrotar para ganar mi batalla. El contraste entre la facilidad de dejarse llevar por la corriente y nadar en contra de ella es el secreto del ascendiente que mi grupo natural tiene sobre mí; es el secreto de mi dependencia de ese grupo.

Si observo atentamente y trato de hacer un inventario de todo lo que le debo al grupo al que —para bien o para mal— pertenezco, la lista será larga. A los fines de la brevedad puedo quizá dividir todos los ítems de la lista en cuatro grandes categorías. Primero, la distinción que hago entre los fines que vale la pena perseguir y los que ni siquiera merecen que me esfuerce. Si nació en una familia de clase media, es muy posible que cursar estudios superiores me parezca una condición indispensable para llevar una vida correcta, realizada y satisfactoria; pero si el azar quiso que fuera hijo de obreros, lo más probable es que esté de acuerdo con estudiar poco y buscar un empleo que no requiera haber cursado una larga carrera pero que me permita “disfrutar de la vida” y mantener a mi familia. O sea que es de mi grupo de donde tomo el propósito al que debo aplicar mi capacidad de “libre elección”. Segundo, los *medios* que utilizo para conseguir lo que mi grupo me ha enseñado que vale la pena conseguir. Estos medios son también provistos por el grupo y forman el “capital privado” que puedo invertir en mis esfuerzos: el habla y el “lenguaje corporal” con que comunico mis intenciones a los otros, la intensidad con que me dedico a ciertos fines y no a otros y —en general— las formas de conducta consideradas apropiadas para la tarea que tengo entre manos. Tercero, los criterios de **relevancia**, el arte de distinguir entre cosas y personas relevantes e irrelevantes para el proyecto que pretendo realizar. Mi grupo me indica qué separe a mis aliados de mis enemigos o rivales, y también de aquellos que no son ni lo uno ni lo otro y que, por lo tanto, puedo no tener en cuenta, descartar y tratar con desdén. Y por último, mi “mapa del mundo”: las cosas que figuran en mi mapa, en comparación con las cosas que en los mapas de otras personas se ven pero en el mío están representadas por espacios vacíos. Uno de los múltiples papeles que este mapa desempeña en mi vida es el de seleccionar el conjunto de itinerarios vitales concebibles, la serie de *proyectos de vida* adecuados para “gente como yo”. En términos generales le debo mucho a mi grupo: le debo ese enorme conocimiento que me ayuda todos los días y sin el cual sería totalmente incapaz de ocuparme de mis asuntos.

En la mayoría de los casos no me doy cuenta de que poseo todo ese conocimiento. Si me preguntan, por ejemplo, cuál es el código por medio del cual me comunico con otras personas y descifro el significado de sus actos hacia mí, lo más probable es que me tomen desprevenido. Tal vez no entienda lo que me piden; y si llego a entenderlo, posiblemente no seré capaz de explicar el código (así como soy incapaz de explicar las reglas gramaticales más simples, aunque utilizo el lenguaje que ellas rigen fluidamente y sin mayores dificultades). De todos modos, el conocimiento necesario para cumplir mis tareas y enfrentar mis problemas está dentro de mí. De algún modo lo tengo a mi disposición, si no en forma de *reglas* que puedo recitar de memoria, en forma de *destrezas* prácticas que uso sin esfuerzo

todos los días y durante toda mi vida.

Es gracias a tal conocimiento que me siento seguro y no necesito pensar demasiado para hacer lo que es correcto. Si domino ese conocimiento sin darme cuenta, es porque adquirí la mayoría de sus preceptos básicos en la temprana infancia, época de la que uno no recuerda demasiado. Y también puedo decir poco, si es que puedo decir algo, acerca de la manera en que adquirí ese conocimiento, buceando en mi propia experiencia o en mis recuerdos personales. Precisamente porque he olvidado mis orígenes, mi conocimiento está tan afianzado y tiene tanto poder sobre mí que lo doy por sentado como algo “natural” y no siento deseo alguno de cuestionarlo. Para descubrir cómo se produce el conocimiento de la vida cotidiana y cómo después es manejado por el grupo, necesito consultar los resultados de investigaciones realizadas por psicólogos y sociólogos profesionales. Y cuando lo hago descubro que esos resultados son inquietantes. Lo que parecía obvio, evidente y natural aparece ahora como un conjunto de creencias respaldadas sólo por la autoridad de un grupo entre muchos.

Una de las personas que más contribuyeron a nuestra comprensión de esta **internalización** de las normas del grupo fue el psicólogo social norteamericano **George Herbert Mead**. Los conceptos que él acuñó se usan para describir el proceso de adquisición de las destrezas fundamentales de la vida social. Son famosos, entre éstos, los conceptos del *yo* y el *mí*, que se refieren a la dualidad del yo, a su división en dos: una parte externa (más exactamente, una parte que la persona ve como proveniente de afuera, de la sociedad que la rodea, en forma de exigencias que hay que cumplir y normas que hay que respetar), el “mí” del yo; y otra parte, el “yo”, que es el meollo interior del yo, desde donde se examinan, evalúan y almacenan las exigencias y las expectativas sociales, y desde donde finalmente se las expresa. El grupo desempeña un papel en la formación del yo y lo cumple a través de la parte del “mí”. Los niños aprenden que se los vigila, evalúa, castiga: sienten que se los insta a comportarse de cierta manera y saben que si se apartan de ese comportamiento serán reprendidos. Esta experiencia se sedimenta en el yo en desarrollo del niño o de la niña, como una imagen de las *expectativas* que los otros tienen respecto de él o de ella. Ellos —los otros— tienen, evidentemente, una manera de distinguir entre una conducta correcta y otra incorrecta. Aprueban la conducta correcta y castigan la incorrecta porque la consideran una *desviación* de las normas. Los recuerdos de las acciones recompensadas y penalizadas se van mezclando gradualmente hasta formar la comprensión inconsciente de la *regla* —de lo que se espera y de lo que no se espera—, hasta formar el “mí”, que no es otra cosa que la imagen que el yo tiene de la imagen que los otros tienen de él. Además, los “otros” no son apenas las personas que nos rodean. De entre la multitud de personas con las que el niño entra en contacto, algunas son escogidas por el yo como *otros significativos*, es decir aquellos cuyas evaluaciones y respuestas cuentan más que las de cualquier otro, son más persistentes y se perciben más agudamente, motivo por el cual son también más eficaces.

De lo que hasta aquí hemos expuesto puede extraerse la errónea conclusión de que el desarrollo del yo a través del aprendizaje y el entrenamiento es un proceso pasivo; que son los otros y sólo ellos quienes hacen el trabajo, que al niño se lo llena de instrucciones y —con ayuda del palo y la zanahoria— se lo persuade, presiona y adiestra para que los siga obedientemente. Pero la verdad es muy diferente: el yo se desarrolla en una interacción entre el niño y su medio. Actividad e iniciativa caracterizan a ambos actores de esa interacción. Dificilmente podría ser de otro

modo. Uno de los primeros descubrimientos que todo niño debe hacer es que los "otros" son diferentes entre sí. Rara vez miran a la cara; dan órdenes contradictorias que no pueden obedecerse al mismo tiempo. En muchos casos, obedecer una orden significa ineludiblemente desobedecer otra. Una de las primeras destrezas que el niño debe aprender es a discriminar y seleccionar, lo que no puede adquirirse a menos que el esfuerzo esté sustentado por la capacidad de resistir y soportar presiones, tomar actitudes, actuar al menos contra algunas de las fuerzas externas. En otras palabras, el niño aprende a elegir y a asumir *responsabilidad* por sus actos. La parte del "yo" de la persona representa precisamente estas habilidades. Debido al contenido contradictorio e incoherente del "mí" (señales contradictorias acerca de las expectativas de diversos otros significativos), el "yo" debe mantenerse apartado, a distancia, contemplar las presiones externas internalizadas en el "mí" como desde afuera; examinarlas, clasificarlas y evaluarlas. Finalmente, es el "yo" quien elige, convirtiéndose así en el verdadero, legítimo "autor" de la acción subsiguiente. Mientras más fuerte es el "yo", más *autónoma* se hace la *personalidad* del niño. La fuerza del "yo" se expresa en la capacidad y la disposición de las personas para poner a prueba las presiones sociales internalizadas en el "mí", para verificar su verdadero poder y sus límites, para cuestionarlas y para asumir las consecuencias.

El *desempeño de roles* por parte del niño cumple una función decisiva para la separación del "yo" y el "mí", es decir para la naciente capacidad del sí mismo para visualizar, examinar y controlar las exigencias de los otros significativos. Al asumir jugando los roles de los otros, por ejemplo, el del padre o la madre, y al experimentar con sus comportamientos (incluyendo la conducta hacia él mismo), el niño aprende el arte de ver la acción como un rol *asumido*, algo que uno puede hacer o no hacer; actuar significa hacer lo que la situación exige, y puede cambiar según la situación. Este alguien que actúa no soy realmente yo, no es el "yo". Cuando los niños crecen y acumulan conocimientos de roles diversos, suelen entregarse a ciertos *juegos* que, a diferencia de la actividad lúdica, incluyen los elementos de cooperación y coordinación con las otras personas que también desempeñan roles. En este punto el niño experimenta con el arte más importante para llegar a un self verdaderamente autónomo: el arte de seleccionar el curso de acción adecuado, en respuesta a la acción de otros, y el arte de persuadir u obligar a los otros a que actúen como uno quiere que lo hagan. A través del juego y los juegos, el niño adquiere hábitos y destrezas inculcados por el mundo social exterior; y adquiere también la capacidad de actuar en ese mundo como una persona libre, es decir, autónoma y responsable. En el proceso de esa adquisición un niño desarrolla la peculiar y ambigua actitud que conocemos bien: *tener* un self (mirar el propio comportamiento como desde afuera, elogiarlo o desaprobalo, intentar controlarlo y, si es necesario, corregirlo); y *ser* un self (preguntarme a mí mismo "¿Cómo soy realmente?" y "¿Quién soy?", rebelándome ocasionalmente contra un modelo que otras personas tratan de imponer a mi vida y esforzándome, en cambio, por alcanzar lo que creo que es "la auténtica vida", la vida que se adapta a mi verdadera identidad). Experimento la contradicción entre la libertad y la dependencia como un conflicto interior entre lo que deseo hacer y lo que me siento obligado a hacer debido a lo que los otros significativos han hecho, o intentado hacer, de mí.

Los otros significativos no moldean el self del niño a partir de la nada; imprimen su imagen (la de ellos) sobre las predisposiciones "naturales" (presociales o, más exactamente, preeducacionales) del niño. Estas predisposiciones naturales

—*instintos o impulsos*— desempeñan en general un papel menos importante en la vida humana que en la vida de otros animales, pero sin embargo siguen estando presentes en el acervo biológico de todos los seres humanos que nacen. Qué instintos existen, es materia opinable. Las opiniones de los especialistas difieren y la gama de sus puntos de vista es amplia: abarca desde un intento por explicar la mayor parte de la conducta ostensiblemente inducida por la sociedad a través de condicionamientos biológicos, hasta la creencia en el potencial casi ilimitado de la sociedad para condicionar el comportamiento humano. Sin embargo, la mayoría de los especialistas sostiene que la sociedad tiene derecho a establecer y poner en vigor normas de comportamiento; y también comparten la idea de que la enseñanza administrada socialmente es indispensable, debido a que las predisposiciones naturales de los seres humanos hacen que la coexistencia sea imposible o intolerablemente ruda y peligrosa. La mayoría de los especialistas aceptan que la presión de ciertos impulsos naturales es particularmente poderosa y, por lo tanto, todos los grupos humanos deben manejarla. Por otra parte, es corriente afirmar que es muy riesgoso para los grupos humanos no controlar los impulsos *sexuales* y *agresivos*. Si se les da rienda suelta, se dice, provocan conflictos de una intensidad que ningún grupo puede soportar y hacen prácticamente imposible la vida social.

Todos los grupos que han sobrevivido desarrollaron eficaces maneras de domesticar, sofrenar, suprimir o controlar la exteriorización de tales impulsos. **Sigmund Freud**, el fundador del **psicoanálisis**, sostuvo que tanto el proceso de autodesarrollo como la organización social de los grupos humanos pueden interpretarse a la luz de la necesidad de controlar la expresión de impulsos socialmente peligrosos —sobre todo el instinto sexual y la agresividad— y del esfuerzo que ello implica. Según Freud, los instintos no desaparecen nunca; no se los puede destruir, sólo es posible “reprimirlos” y confinarlos en el **subconsciente**. Y lo que los mantiene en ese limbo es el **superego**, el conocimiento internalizado de las exigencias y las presiones ejercidas por el grupo. Freud describió, metafóricamente, al superego como “un destacamento dejado en una ciudad conquistada” por el ejército victorioso de la sociedad, con el propósito de mantener en permanente obediencia a los instintos suprimidos (es decir, al subconsciente). Por ende, el **ego** mismo está permanentemente suspendido entre dos poderes: los instintos, que han sido relegados al subconsciente pero siguen siendo poderosos y rebeldes; y el superego (pariente del “mí” de Mead), que presiona al ego (pariente del “yo” de Mead) para mantener a los impulsos en el subconsciente y evitar que escapen de su prisión. **Norbert Elias**, el sociólogo germano-británico que complementó las hipótesis de Freud con una amplia investigación histórica, ha señalado que la experiencia del self que todos tenemos surge precisamente de esa doble presión a que estamos expuestos. Nuestra ambigua actitud hacia nuestros respectivos sí mismos es el resultado de la ambivalente posición en la que nos colocan las dos presiones, que actúan en sentido opuesto. Como vivo en un grupo yo tengo que controlarme a *mí mismo*. El *sí mismo* es algo que se puede controlar, y soy yo quien lo controla...

Que todas las sociedades controlan las predisposiciones naturales de sus miembros y se esfuerzan por limitar la gama de interacciones permisibles es algo que está fuera de toda discusión. Lo que no es tan seguro es que en el proceso se supriman sólo los aspectos mórbidos, antisociales, de los dones naturales (aunque así lo afirman los poderes que hablan en nombre de la sociedad). Hasta donde sabemos, no hay pruebas concluyentes de que los seres humanos sean naturalmente agresivos y deban, por lo tanto, ser refrenados y domesticados. Con

frecuencia lo que se interpreta como un estallido de agresividad natural es sólo la consecuencia de la dureza o el odio, actitudes ambas de origen social y no genético. En otras palabras, si bien es cierto que los grupos controlan la conducta de sus miembros, de ello no se desprende necesariamente que logren hacer esa conducta más humana y moral. Sólo significa que, como resultado de la presión, la vigilancia y la corrección, la conducta se adapta mejor a las pautas que determinada clase de grupos sociales reconoce como propias y pone en vigencia.

Los procesos de formación del “yo” y el “mí”, de supresión de los instintos y de producción del superego reciben el nombre de **socialización**. He sido socializado (es decir, me he transformado en un ser capaz de vivir en sociedad) en la medida en que me han hecho, por medio de la internalización de las presiones sociales, apto para vivir y actuar dentro de un grupo; en la medida en que he adquirido la capacidad de comportarme de un modo permitido por la sociedad —lo que me hace “libre”— y de asumir la plena responsabilidad de mis actos. Por lo tanto, los otros significativos que desempeñaron un papel tan importante en la adquisición de estas capacidades pueden ser considerados agentes socializadores. Pero ¿quiénes son ellos? Hemos visto ya que la fuerza que actúa verdaderamente en el desarrollo del *sí mismo* es la *imagen* que el niño tiene de las intenciones y expectativas que las otras personas tienen, no necesariamente las intenciones y expectativas que esas personas tienen realmente. Y hemos visto también que el niño lleva a cabo la selección de otros significativos de entre las numerosas personas que entran en el campo de su visión. Es cierto que la libertad del niño para seleccionar no es completa; algunos “otros” suelen abrirse paso hacia el mundo del niño más eficazmente, interfiriendo con la selección. Y aunque crezca en un mundo poblado por grupos que actúan según móviles encontrados y que adoptan modos de vida diferentes, el niño no puede dejar de elegir; si las exigencias de los otros son contradictorias y no pueden ser satisfechas al mismo tiempo, algunas recibirán más atención que otras y, por lo tanto, se les adjudicará mayor significación.

La necesidad de adjudicar significación (relevancia) *diferencialmente* no se limita a la difícil situación del niño. Todos experimentamos esta necesidad. Todos los días debemos seleccionar entre las exigencias de la familia, los amigos, los superiores; y cada uno quiere que hagamos algo diferente. Entonces tengo que correr el riesgo de contrariar a algunos amigos a quienes aprecio y respeto, para aplacar a otros a quienes también quiero. Cada vez que expreso mis opiniones políticas estoy seguro de que algunas personas que conozco y estimo no estarán de acuerdo y hasta me guardarán rencor. Pero poco puedo hacer para evitar las desagradables consecuencias de mis elecciones. Dar importancia significa, inevitablemente y al mismo tiempo, no dar importancia; seleccionar a algunas personas como significativas significa, ineludiblemente, proclamar que otras son insignificantes o, en el mejor de los casos, menos significativas. Y muchas veces esto equivale a provocar el resentimiento de alguien. El riesgo es aun mayor si el ambiente en que vivo es **heterogéneo**, conflictivo y está dividido en grupos de ideales y formas de vida diferentes.

En tal entorno, hacer una selección de otros significativos significa elegir a un grupo entre muchos como mi **grupo de referencia**; un grupo que me sirve de patrón para medir mi comportamiento, un grupo que acepto como el modelo de mi vida en su conjunto o de determinado aspecto de mi vida. A partir de lo que conozco acerca del grupo de referencia de mi elección evaluaré mi comportamiento y sacaré conclusiones acerca de su valor y calidad. Sacaré de ese conocimiento el reconfortante sentimiento de que lo que estoy haciendo es correcto, o la

desagradable sensación de que mis actos deberían haber sido diferentes. Trataré de seguir el ejemplo del grupo de referencia en mi manera de hablar, en mi vocabulario, en mi manera de vestir. Trataré de aprender de ese grupo en qué circunstancias debo ser audaz o irreverente y cuándo debo observar cuidadosamente las normas establecidas. A partir de la imagen que tengo de mi grupo de referencia sacaré asesoramiento respecto de las cosas que merecen mi atención y de las que no están a mi altura. Haré todo esto como si buscara la aprobación de mi grupo de referencia; como si deseara que me aceptara como miembro (como “uno de ellos”), que aprobara mi estilo de vida; como si estuviera tratando de evitar las severas sanciones que el grupo de referencia podría aplicar para corregirme o para castigarme por haber violado las reglas.

Pero en general son mis selecciones, análisis, conclusiones y actos los que hacen que el grupo de referencia sea un agente tan poderoso para moldear mi conducta. Con frecuencia los grupos mismos ignoran absolutamente mi atención, mis esfuerzos por imitar lo que creo que es su modo de vida y por aplicar lo que creo que son sus normas. Algunos de los grupos, en realidad, pueden ser llamados con justicia **grupos de referencia normativos**, ya que establecen las normas para mi conducta y vigilan lo que hago, por lo que se colocan en situación de “influir normativamente” sobre mis actos recompensándome o castigándome, confirmando o corrigiendo. Entre los grupos de este tipo son particularmente importantes la familia y los amigos, en cuya compañía paso gran parte de mi tiempo; mis superiores en mi lugar de trabajo; mis vecinos, con quienes me encuentro frecuentemente y de los que no puedo ocultarme. Sin embargo, el hecho de que estos grupos se encuentren en situación de responder a mis actos no los convierte automáticamente en mis grupos de referencia. Sólo llegan a serlo cuando yo los selecciono, cuando respondo a su atención adjudicándoles importancia, cuando me preocupo por su tutela. Hasta puedo ignorar su presión (aun corriendo algunos riesgos) y elegir seguir las pautas que ellos condenan. Puedo, por ejemplo, desafiar deliberadamente las ideas de mis vecinos acerca del diseño correcto del jardín o acerca de la clase de personas que debo recibir en mi casa y las horas en que es conveniente que las reciba. Puedo también desafiar la opinión de mis amigos de que no es preciso estudiar tanto y de que basta con cumplir lo indispensable. Puedo adoptar una “onda fría” cuando el grupo reclama compromiso y pasión. En consecuencia, aun los grupos de referencia normativos necesitan de mi consentimiento para llegar a convertirse en mis grupos de referencia, necesitan que yo, por una u otra razón, me abstenga de resistir sus presiones, me adapte a sus exigencias.

Mi decisión de vincularme se pone en evidencia sobre todo cuando se trata de **grupos de referencia comparativos**: grupos a los que no pertenezco ya que estoy, por así decir, fuera de su alcance. Yo veo a los grupos comparativos sin que ellos me vean. En este caso, la adjudicación de relevancia es unilateral: yo considero que sus pautas y sus actos son significativos, mientras que ellos apenas se dan por enterados de mi existencia. Debido a la distancia que nos separa, casi siempre estos grupos son físicamente incapaces de vigilar y evaluar mis actos; por esa razón, no pueden castigarme por mis desviaciones pero tampoco pueden recompensarme por mi conformidad. Gracias a los medios masivos de comunicación, en particular la televisión, todos estamos cada vez más expuestos al flujo de información acerca de las diversas formas de vida; por ello, todo apunta hacia el creciente papel que los grupos de referencia comparativos desempeñan en la formación de los sí mismos contemporáneos. Los medios transmiten información acerca de las modas

dominantes y los estilos en boga, lo hacen con enorme rapidez y llegan a los más distantes rincones del planeta. Asimismo, otorgan autoridad a los modelos que difunden: seguramente los modos de vida que merecen ser mostrados por los medios y observados por millones de personas en todo el mundo son dignos de atención y hasta, si es posible, de imitación.

Creo que lo que hasta aquí hemos expuesto transmite la impresión —correcta— de que el proceso de socialización no se limita a la experiencia infantil. De hecho, ese proceso no tiene fin; se prolonga durante toda la vida y produce una compleja interacción entre libertad y dependencia. Los sociólogos hablan de **socialización secundaria** para describir la continua transformación del sí mismo que tiene lugar en la vida adulta a partir de la internalización de las destrezas sociales elementales que se adquieren en la infancia. La socialización secundaria se da en situaciones en que las insuficiencias de la socialización anterior —o **primaria**— se ven súbitamente puestas de relieve: cuando, por ejemplo, una persona emigra a un país distante, con costumbres extrañas y un idioma desconocido, y no sólo debe adquirir nuevas habilidades sino también desaprender las viejas, que en la nueva situación son una desventaja; o cuando una persona criada en el campo se traslada a una ciudad grande y se siente perdida e indefensa entre el denso tránsito, la multitud siempre apurada y la indiferencia de transeúntes y vecinos. Se ha dicho que los cambios radicales de este tipo provocan ansiedad aguda y tienen una alta incidencia en los trastornos nerviosos y hasta en las enfermedades mentales. También se ha señalado que una situación de socialización secundaria, con consecuencias igualmente drásticas, puede ser producida por el cambio en las condiciones sociales externas y no por la movilidad del individuo. Algunos ejemplos son: una depresión económica súbita, el comienzo de un desempleo masivo, el estallido de una guerra, la destrucción de los ahorros de toda una vida por una inflación feroz, la pérdida de la seguridad por causa del desconocimiento del derecho a un beneficio; o, por el contrario, un rápido aumento de la prosperidad y de las oportunidades de mejorar, lo que abre posibilidades nuevas y no previstas. Todas estas circunstancias “invalidan” los resultados de la socialización anterior y exigen una reestructuración radical del comportamiento, lo que a su vez requiere nuevas habilidades y nuevos conocimientos.

Estos ejemplos nos ayudan a visualizar los problemas producidos por la socialización secundaria en sus formas más ásperas y agudas. Pero, de un modo menos espectacular, cada uno de nosotros se enfrenta todos los días con problemas de socialización secundaria; los experimentamos cuando cambiamos de colegio, ingresamos a la universidad o egresamos de ella, cambiamos de empleo, nos casamos, compramos una casa, nos mudamos, tenemos hijos, nos jubilamos, etcétera. Quizá sea mejor pensar en la socialización como un proceso permanente, en vez de dividirla en dos etapas separadas. La dialéctica de la libertad y la dependencia empieza con el nacimiento y termina con la muerte.

No obstante, en esta relación dialéctica el equilibrio entre las partes es inestable. En la infancia tenemos poca libertad, si es que tenemos alguna, para elegir nuestro grupo de dependencia. Nacemos en determinada familia, en cierta clase social, en un país, una ciudad, un barrio. Se da por sentado, sin preguntárnoslo, que pertenecemos a determinada nación y a uno de los dos sexos socialmente aceptados. Con la edad (es decir, en posesión de un conjunto cada vez mayor de habilidades y recursos) la gama de elecciones posibles se amplía: algunas dependencias pueden ser cuestionadas y rechazadas, mientras que otras son asumidas voluntariamente. Pero la libertad nunca es total. Recordemos que todos

nosotros estamos determinados por nuestras acciones pasadas; debido a ellas, nos encontramos constantemente en una situación en la que algunas elecciones, aunque atractivas, son inalcanzables, mientras que los costos del cambio son exorbitantes y desalentadores. Hay demasiadas cosas que “desaprender”, demasiado hábitos que olvidar. Las destrezas que sólo podrían haber sido adquiridas en una etapa anterior fueron ignoradas entonces y ahora es demasiado tarde para recuperar la oportunidad perdida. En general, a cierta edad la factibilidad y la probabilidad de “un nuevo comienzo” nos parecen cada vez más remotas.

Por otra parte, el equilibrio nunca es el mismo para todos los seres humanos. Recordemos el papel que desempeñan los recursos disponibles para que una elección sea una proposición realista y viable. Recordemos también la influencia que los “horizontes” establecidos por la situación social original tienen sobre los proyectos de vida y los objetivos que nos parece atractivo perseguir. Basta con reflexionar sobre el papel de estos dos factores para entender que, si bien todas las personas son libres y no pueden no serlo (es decir, están obligadas a asumir la responsabilidad de sus actos), algunas son más libres que otras; sus horizontes (la amplitud de su gama de elecciones) son más amplios; y una vez que han decidido el tipo de proyecto de vida que quieren realizar, disponen de todos los recursos (dinero, relaciones, educación, maneras, etcétera) que el proyecto requiere; son más libres que otros para desear, actuar según sus deseos y lograr los objetivos que persiguen.

Podemos decir que la relación entre libertad y dependencia es un indicador de la posición relativa de una persona, o de toda una categoría de personas, dentro de la sociedad. Si lo sometemos a un examen minucioso, lo que llamamos privilegio se nos presenta como un mayor grado de libertad y un menor grado de dependencia. La relación inversa afecta a los llamados “desposeídos”.

ZYGMUNT BAUMAN.

“NOSOTROS Y ELLOS”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Dos, pp. 41-56.

Adam Smith, un agudo observador de las paradojas de la vida social, comentó cierta vez que “en la sociedad civilizada [una persona] tiene una permanente necesidad de la cooperación y la ayuda de grandes multitudes, mientras que su propia vida basta apenas para hacer unos pocos amigos”.

Pensemos en las incontables y desconocidas multitudes cuyos actos son indispensables para hacer llevadera nuestra vida (los que trabajan para llevar el desayuno a nuestra mesa todos los días; los que cuidan el estado de las carreteras y calles para que podamos transitar a la máxima velocidad permitida sin riesgo de tropezar con toda clase de baches; los ciudadanos corrientes, como nosotros, que obedecen las reglas de la convivencia, permitiendo así que transitemos por las calles sin miedo a ser asaltados y que respiremos tranquilos, sin miedo de inhalar un aire contaminado por emanaciones tóxicas). Y pensemos en las enormes multitudes, compuestas también por personas desconocidas para nosotros, que limitan nuestra libertad para seleccionar la vida que queremos llevar (los que desean poseer la misma mercancía que buscamos y permiten, por ende, que el precio se mantenga alto; los que piensan que es más rentable usar robots que emplear personas y recortan así nuestras posibilidades de encontrar un empleo conveniente; los que, preocupados sólo por sus propios fines, producen el aire viciado, el ruido, las carreteras congestionadas, el agua contaminada, todo eso de lo que es tan difícil escapar). Comparemos el tamaño de esas multitudes con una lista de las personas que conocemos, cuyos rostros somos capaces de reconocer, cuyos nombres recordamos. Descubriremos, sin duda, que entre todas las personas que influyen sobre nuestra vida, aquellas que conocemos constituyen un fragmento muy pequeño del conjunto de gente que nunca conoceremos, de la que nunca hemos oído hablar. No imagina usted cuán pequeño es ese fragmento.

A medida que reflexiono sobre ellos, los miembros de la raza humana (pasada, presente y futura) se me presentan en diferentes situaciones. Hay personas que conozco mucho y que veo con frecuencia; creo que sé lo que puedo y lo que no puedo esperar de ellas; qué debo hacer para que me brinden lo que espero y deseo; cómo asegurarme de que reaccionarán ante mis actos del modo que a mí me gustaría. Con esas personas yo *interactúo*, esas personas y yo *nos comunicamos*, conversamos, compartimos conocimientos y debatimos temas de interés común, con la esperanza de llegar a un acuerdo. A otras sólo las veo de vez en cuando; nuestras reuniones tienen lugar, en general, en circunstancias especiales, cuando queremos obtener o intercambiar determinados servicios (rara vez me reúno con mi profesor fuera de los cursos o conferencias; veo al empleado del supermercado únicamente cuando hago mis compras; con suerte, a mi dentista lo veo poquísimos). Podría decir que mis relaciones con esas personas son funcionales. Esa gente desempeña una **función** en mi vida; nuestra interacción se reduce a ciertos aspectos de mis intereses y actividades (y presumo que también de los suyos). En la mayoría de los casos sólo me interesan los aspectos de la persona que tienen algo que ver con lo que yo espero que ella haga. Por lo tanto, no indago la vida familiar del dependiente del supermercado, los hobbies del dentista, el gusto artístico de mi profesor de ciencias políticas. Y de ellos espero un trato similar. Si me preguntaran ciertas

cosas yo consideraría esas preguntas como una injustificada intrusión en lo que, en relación con ellos, es mi privacidad. Y si se produjera tal intrusión, yo la rechazaría, la sentiría como una violación de las condiciones implícitas de nuestra relación que, después de todo, no es más que un *intercambio* de determinados servicios. Y hay, por último, otras personas a las que prácticamente no veo nunca. Sé que existen, pero como no tienen vinculación directa con mis asuntos, no considero seriamente la posibilidad de comunicarme con ellas. De hecho, apenas si les dedico un pensamiento fugaz de vez en cuando.

Alfred Schütz, un sociólogo alemán-americano que fundó la llamada escuela fenomenológica en sociología, dice que, desde un punto de vista individual, yo puedo señalar a todos los otros miembros de la raza humana como puntos a lo largo de una línea imaginaria, un continuo medido por la distancia social, que crece a medida que el intercambio social disminuye de volumen e intensidad. Tomándome a mí mismo (el ego) como punto de partida de esa línea, puedo decir que los puntos más próximos son mis *asociados*, gente con la que establezco relaciones directas, cara a cara. Mis asociados ocupan una estrecha franja de un sector mayor, poblado por mis *contemporáneos*, gente que vive al mismo tiempo que yo y con la que, potencialmente, puedo establecer relaciones cara a cara. Mi experiencia práctica de tales contemporáneos es, por supuesto, variada. Abarca toda la gama que va desde un conocimiento personalizado hasta un conocimiento limitado por mi capacidad de dividir a las personas en *tipos*, de considerarlas nada más que ejemplares de una categoría (los viejos, los negros, los judíos, los sudamericanos, los ricos, los hooligans del fútbol, los soldados, los burócratas, etcétera). Mientras más distante de mí está el punto elegido en el continuo, más generalizado, más tipificado es mi conocimiento de las personas que lo ocupan, como también mi reacción ante ellas, mi actitud mental si no las conozco, mi conducta práctica si las conozco. Pero, además de mis contemporáneos, están (al menos dentro de mi mapa mental de la raza humana), mis *predecesores* y mis *sucesores*. Ellos difieren de mis contemporáneos en que mi comunicación con ellos es incompleta y unilateral y está destinada a seguir siéndolo por el momento, o quizá para siempre. Los predecesores pueden transmitirme mensajes (que están preservados por la *memoria histórica* y que llamamos *tradición*), pero yo no puedo responderles. Con mis sucesores acontece lo contrario: yo, junto con mis contemporáneos, les dejo mensajes, contenidos en lo que hacemos o escribimos, pero no espero que me respondan. Adviértase que ninguna de las categorías enumeradas es establecida de una vez para siempre. Sus límites son “porosos”; los individuos cambian de lugar, se desplazan de una categoría a otra, viajan hacia el final del continuo o se salen de él, cambian de los contemporáneos a los predecesores o de los sucesores a los contemporáneos.

Los dos tipos de proximidad —la mental y la física— no se superponen necesariamente. En áreas densamente pobladas, como por ejemplo los centros urbanos, estamos constantemente próximos a gran número de personas con las que tenemos escasos vínculos espirituales; como se verá en el Capítulo 3, en el congestionado espacio de la ciudad la proximidad física va de la mano de la lejanía espiritual (vivir en una ciudad requiere dominar el refinado arte de “neutralizar” el impacto de la proximidad física, que de otro modo nos provocaría una sobrecarga mental y nos impondría obligaciones morales demasiado grandes; todos los habitantes de las ciudades aprenden y practican este arte). La proximidad mental o moral consiste en nuestra capacidad (y disposición) para experimentar **simpatía**, es decir, para percibir a las otras personas como sujetos iguales a nosotros, con sus

propios objetivos y el derecho de perseguirlos, con emociones similares a las nuestras y con similar capacidad para sentir placer y sufrir dolor. La simpatía incluye por lo general a la *empatía*, es decir, a la capacidad y disposición de ponerse en la situación de la otra persona, de ver las cosas por los ojos de otro. También implica la capacidad de la *conmiseración*: la capacidad de regocijarse con las alegrías de otra persona y de entristecerse con sus pesares. Esta clase de simpatía es la señal más segura (de hecho, es el significado mismo) de la proximidad mental y moral. Y disminuye y se desvanece a medida que aumenta la distancia.

Entre todas las distinciones y divisiones que me permiten visualizar las “rupturas en la continuidad”, percibir las divisiones donde, de lo contrario, habría un continuo regular, dividir a las personas en categorías que requieren actitudes y comportamientos diferentes, hay una que se destaca entre las demás y tiene más influencia en mis relaciones con los otros que todo el resto de las divisiones que llevo en la cabeza y encarno en mi conducta. Se trata de la distinción entre “nosotros” y “ellos”. Los términos “nosotros” y “ellos” no representan sólo dos grupos separados de personas, sino la distinción entre dos actitudes muy diferentes; entre la vinculación emocional y la antipatía; la confianza y la sospecha; la seguridad y el miedo; la colaboración y la competencia. “Nosotros” representa el grupo al que pertenezco. Yo entiendo bien lo que sucede dentro de ese grupo y, por ende, entiendo, sé cómo actuar, me siento seguro y cómodo. El grupo es, por así decir, mi hábitat natural, el lugar en el que me gusta estar y al que regreso con un sentimiento de alivio. La palabra “ellos”, por el contrario, representa un grupo al que no puedo ni quiero pertenecer. Mi visión de lo que acontece dentro de ese grupo es vaga y fragmentaria; apenas entiendo la conducta de sus miembros y por lo tanto, lo que el grupo puede hacerme a mí es impredecible y amenazante. Tiendo a sospechar que “ellos” pagan mis reservas y mi ansiedad con la misma moneda, comparten mis sospechas y me rechazan tanto como yo los desapruero. En consecuencia, espero que ellos actúen en contra de mis intereses, que traten de perjudicarme y que provoquen mi desgracia para regocijarse con ella.

La distinción entre “nosotros” y “ellos” se presenta a veces, en sociología, como una distinción entre estar **dentro del grupo** y estar **fuera del grupo**. Estas dos actitudes opuestas son inseparables; no puede haber sentimiento de “pertenencia” sin sentimiento de “exclusión”, y viceversa. Los dos miembros de la oposición conceptual-comportamental se complementan y condicionan mutuamente; y ambos adquieren su significado a partir de esa oposición. Las palabras “nosotros” y “ellos” sólo pueden ser entendidas juntas, en su conflicto. Entiendo mi pertenencia como “nosotros” sólo porque pienso en otro grupo como “ellos”. Los dos grupos opuestos se sedimentan, por así decir, en mi mapa del mundo en los dos polos de una relación antagónica, y es este antagonismo el que hace que los grupos sean para mí “reales”, y es también ese antagonismo el que hace verosímil la unidad y la coherencia internas que yo imagino que poseen.

La oposición es, en primer lugar y sobre todo, una herramienta que yo empleo para trazar la carta de mi mundo (mi principio de clasificación, el marco que asigna a los otros sus lugares en mi mapa del universo dividido). Yo la uso para establecer una diferencia entre mi propia escuela y la escuela vecina; o entre “mi” equipo de fútbol y el equipo contrario, incluidos sus fans; o entre los contribuyentes acomodados y decentes, como yo, y los “vivos” que quieren vivir a expensas de los demás; o entre mis amigos amantes de la paz que sólo quieren divertirse, y la policía, decidida a hacerlo imposible; o entre nosotros, ciudadanos respetables que obedecemos las leyes, y los “sinvergüenzas” que desafían todas las normas y viven

en el desorden; o entre nosotros, adultos trabajadores y confiables, y los adolescentes rebeldes y ociosos; o entre nosotros, gente joven que quiere encontrar su lugar en el mundo y convertirlo en un sitio mejor donde vivir, y los viejos, adheridos a sus costumbres viejas y obsoletas; o entre mi nación pacífica y bienintencionada y sus vecinos agresivos, malvados y astutos.

Nosotros y ellos, los que pertenecemos al grupo y los foráneos, derivamos nuestras respectivas características, como también nuestros matices emocionales, de nuestro mutuo antagonismo. Podríamos decir que este antagonismo define ambos lados de la oposición. Podríamos decir también que cada lado saca su identidad del hecho mismo de que lo vemos comprometido en un antagonismo con el lado opuesto. A partir de estas observaciones podemos sacar una conclusión verdaderamente sorprendente: lo foráneo, lo que está fuera, es precisamente esa oposición imaginaria que el grupo necesita para tener identidad, cohesión, solidaridad interna y seguridad emocional. La disposición para cooperar dentro de los límites de la pertenencia al grupo necesita de un impulso que se materializa, de algún modo, en la negativa a cooperar con el adversario. Hasta podríamos decir que la presencia real de un grupo que se comporte verdaderamente como uno esperaría que se comportara un grupo foráneo, no está ni aquí ni allá. Si ese grupo no existiera, habría que inventarlo, en beneficio de la coherencia e integración del grupo que debe postular un enemigo para fijar y defender sus propios límites y para asegurar la lealtad y la cooperación internas. Es como si yo necesitara tener miedo de lo desconocido para sentirme seguro en mi casa. Para que el “adentro” pueda ser cabalmente apreciado, debe haber un “afuera”.

Es la **familia** (no necesariamente la que conocemos a partir de nuestra propia experiencia, no siempre feliz, sino una familia como imaginamos que debe ser la “familia ideal”, o como queremos o soñamos que sea una familia) la que con más frecuencia sirve de modelo para esa simpatía y ayuda mutuas que adjudicamos al grupo de pertenencia, o le exigimos, o esperamos obtener de él. Los ideales que tiñen las actitudes hacia la mayoría de los grupos son la solidaridad, la confianza mutua y el “vínculo común” (es decir, tener la obligación de ayudar, aun con sacrificio, cuando la otra parte lo necesite, y actuar en consecuencia). Así sería de esperar que actuaran los miembros de una familia ideal. Las relaciones ideales de los padres hacia sus hijos proponen una pauta de amor y cuidado, de utilización de nuestra mayor fuerza y nuestro poder sólo en beneficio de la parte más débil de la relación. Las relaciones ideales entre esposo y esposa brindan un ejemplo de complementación; sólo juntos, sólo ofreciéndose mutuamente los servicios que cada uno es capaz de brindar, pueden ambos alcanzar el propósito que valoran y buscan. Las relaciones ideales entre hermanos ofrecen un prototipo de cooperación generosa, proponen unir fuerzas en una causa común, ejercitar un comportamiento solidario del tipo “uno para todos y todos para uno”. Todos hemos advertido reiteradamente que cuando un orador quiere generar una lealtad mutua entre él y su audiencia utiliza la metáfora de la fraternidad y se dirige a sus oyentes llamándolos “hermanos” y “hermanas”. Es frecuente que se apele a los sentimientos de solidaridad nacional y de disposición para sacrificarse por la nación llamando al país natal “nuestra tierra madre”.

Por lo tanto, la ayuda mutua, la protección y la amistad son las reglas imaginarias de la vida dentro de un grupo. Cuando pensamos en las otras personas a las que contamos entre los miembros de “nuestro grupo”, tenemos siempre la esperanza de que, en el caso de que surgiera un desentendimiento entre ellos, todos se comportarían como si en principio fuera deseable y posible arribar a una

solución buena para todos. Suponemos también que ellos se dispondrían a negociar la solución dentro de un espíritu amigable y pacífico, con plena conciencia de que tienen intereses comunes. Enemistarse, por el contrario, sería considerado como un malentendido pasajero, que podría ser eliminado si todas las partes “vieran todos los aspectos del problema” y pudieran expresar sus verdaderos sentimientos en vez de dejarse embaucar por ciertos intrigantes (muy probablemente agentes de “la otra parte”, “infiltrados” que sólo simulan ser “de los nuestros”). Todo esto hace que percibamos las relaciones del grupo de pertenencia como emocionalmente cálidas, impregnadas de mutua simpatía, capaces de inspirar en todos la lealtad y la decisión necesarias para la solidaria defensa del grupo contra cualquier enemigo.

De más está decir que jamás tomaríamos a la ligera una opinión desfavorable acerca de aquellos con quienes nos identificamos como co-miembros de nuestro grupo. Si es que escuchamos tales opiniones, probablemente haremos todo lo posible por refutarlas y defender el buen nombre de los “injustamente acusados”. Y aun si nos presentaran pruebas de que ciertas personas pertenecientes al grupo se han comportado de manera menos que impecable, trataríamos por todos los medios de desmentir los hechos o simplemente los ignoraríamos afirmando que son infundios y sólo prueban la mala voluntad de los otros. Desde luego, lo contrario se aplica a todas las acusaciones del mismo tenor que podamos hacerles a “ellos”. Las acusaciones serán, sin duda, verdaderas. Deben ser verdaderas. Es mejor que sean verdaderas...

Todo esto expresa ese sentimiento que *precede* a toda reflexión o argumentación: el sentimiento de una comunidad, de un grupo que no sólo es un lugar agradable para estar sino que es también nuestro verdadero hogar, cuyos límites debemos defender a cualquier precio. Aquí, dentro del grupo, las cosas pueden ser difíciles a veces, pero siempre se puede encontrar una solución. Tal vez las personas parezcan rudas o egoístas, pero en caso de necesidad sabemos que podemos contar con su ayuda. Y por sobre todas las cosas, los comprendemos y estamos seguros de ser comprendidos por ellos. Es difícil que interpretemos mal su conducta. En general, uno disfruta de un confortable sentimiento de seguridad; si hay algún peligro, sin duda lo detectaremos a tiempo y entonces “nosotros” uniremos fuerzas para combatirlo.

Es esto lo que sentimos —aun cuando no lo digamos con tantas palabras o aun cuando jamás lo hayamos expresado para nosotros mismos— cada vez que hablamos de “nosotros”. Lo *sentimos* y lo que cuenta es ese sentimiento y no lo que hacen realmente todas esas personas a quienes incluimos en la palabra “nosotros”. A veces sabemos poco de sus prácticas, sobre todo si la proximidad espiritual no está acompañada de proximidad física, encuentros frecuentes, interacción constante, contacto **cara a cara**.

Si bien las diversas imágenes que tenemos de todos nuestros grupos de pertenencia, grandes y pequeños, contienen ciertos rasgos fundamentales, los grupos a las que las aplicamos difieren fuertemente entre sí. Algunos son pequeños; tan pequeños, que todas las personas incluidas pueden observarse de cerca durante la mayor parte del día y en la mayoría de sus actividades, siendo sus interacciones frecuentes e intensas. Se trata de los grupos cara a cara. La familia (particularmente una familia que vive bajo el mismo techo) ofrece el ejemplo más obvio. Pero podemos pensar también en un grupo de amigos íntimos, que comparten todo el tiempo que pueden y que buscan constantemente la compañía de los demás miembros. Si bien no elegimos a todos los miembros de nuestra familia, pero podemos elegir, cambiar o abandonar a un grupo de amigos según nuestra

voluntad, ambos grupos, gracias a su tamaño manejable, brindan una intimidad que sólo el contacto personal puede ofrecer. En estos grupos podemos, efectivamente, confrontar nuestras expectativas y nuestras imágenes ideales con lo que los otros realmente hacen y con la manera en que lo hacen. Hasta podemos tratar de modificar la conducta de nuestros compañeros de grupo para que se acerque más a la conducta ideal, si encontramos que no está a la altura de nuestras pautas. Podemos regañarlos y castigarlos por lo que no nos gusta, y elogiarlos y recompensarlos por todo lo que aprobamos. En tales casos, nuestra imagen ideal adquiere un poder tangible, “material”. A través de nuestros actos correctivos, esa imagen ejerce una presión constante sobre lo que todos los miembros del grupo de pertenencia hacen. Y finalmente, hasta puede acomodar la realidad a las normas que aprobamos, hacerla como la hemos imaginado y deseado. Pero esto no puede en modo alguno ser así si el grupo es tan grande y está tan disperso que sólo nos encontramos cara a cara con unos pocos de sus miembros.

La clase, el sexo y la nación son ejemplos típicos de esta segunda categoría de grupo de pertenencia. Si bien imaginamos a sus miembros como si pertenecieran a los grupos pequeños e íntimos que conocemos, aunque sólo en una escala mayor, ellos no participan de la intimidad del grupo pequeño; su unidad está principalmente en la cabeza de quienes piensan en ellos como en “nosotros”. Son, cabal y verdaderamente, *comunidades imaginarias* (o mejor dicho, son imaginarios *como* comunidades; los rasgos comunes que poseen no garantizan que la acción solidaria y la mutua comprensión —que correcta y verosímelmente asociamos con los grupos de pertenencia genuinos— tendrán lugar). De hecho, hay conjuntos de personas del mismo nivel ocupacional y parecidos ingresos, del mismo sexo, que comparten el idioma y las costumbres, y que están, sin embargo, cruelmente divididos por profundos conflictos de intereses, separados en facciones enfrentadas, aislados por creencias y objetivos casi incompatibles. Todas esas grietas en su unidad están apenas cubiertas por una leve capa del barniz de la imagen de “nosotros”. Si al hablar de una clase, un sexo o una nación, digo “nosotros”, estoy dando prioridad a lo que nos une (o a lo que creo y deseo que nos una), por encima de lo que nos divide. Es como si estuviera apelando a otros miembros de una comunidad imaginaria (tal como lo hacen muchos líderes nacionalistas en sus arengas patrióticas): olvidemos las diferencias, dejemos de pelear, recordemos que tenemos mucho en común y que lo que tenemos en común es mucho más importante que cualquier cosa que pueda separarnos. Así, estrechemos filas y unámonos a la causa común.

Como carecen del elemento aglutinante del contacto cara a cara, las clases, los géneros y las naciones no llegan por sí mismos a ser grupos. Es preciso *hacer que lo sean*; y muchas veces, a pesar de las poderosas fuerzas que los separan. La imagen de una clase, un género, una nación, como comunidad, como un cuerpo unificado, coherente y armonioso de personas con ideas y sentimientos similares, debe serle impuesta a la realidad con la que choca. Y esa imposición exige que las evidencias en contrario sean suprimidas o ignoradas como falsas o insignificantes. Exige, además, una implacable y permanente prédica de unidad. Para ser eficaz, necesita un disciplinado y hábil cuerpo de activistas, un conjunto de voceros profesionales, cuyas acciones encarnen la imaginaria unidad de intereses y creencias. Este cuerpo (por ejemplo, un partido político, un gremio, una asociación feminista, un comité de liberación nacional, los gobiernos de estados nacionales) formula lo que significa pertenecer a la comunidad. Insiste en la unidad, señalando las características reales o imaginarias que todos los miembros supuestamente comparten (una

tradición histórica común, una opresión común, el mismo lenguaje y las mismas costumbres) como base suficiente para la cooperación. Si puede permitírselo, despliega sus recursos para promover la conformidad con el modelo que predica y para castigar y aislar a los disidentes. En resumen: la acción de estos cuerpos *precede* a la formación de grupos de pertenencia de gran escala. Y así, la idea de la lucha de clases y los militantes que la promueven preceden a esa solidaridad de la acción de clase que surge de ver a una clase como un grupo de pertenencia. Del mismo modo, el nacionalismo (la idea de que la lealtad a la nación tiene prioridad por sobre todas las otras lealtades) precede al surgimiento de las entidades nacionales unificadas.

Pese a lo formidables que puedan ser los cuerpos que favorecen la idea de comunidad, y pese a lo duramente que trabajen, su influencia sobre la realidad seguirá siendo siempre frágil y vulnerable. Como carece de la sustancia de una densa red de interacción cara a cara, la unidad de una comunidad de gran escala debe ser sostenida por medio de constantes apelaciones a las creencias y las emociones. De allí entonces la enorme importancia del establecimiento y el mantenimiento de los límites. No hay esfuerzo en pro de la lealtad, en un grupo de pertenencia de gran escala, que tenga ni tan siquiera una probabilidad de éxito si la construcción de la solidaridad con los grupos propuestos no está acompañada por la prédica y la práctica de la hostilidad hacia un grupo foráneo. El llamado a cerrar filas es siempre una convocatoria a cerrar filas contra un enemigo.

La imagen del enemigo está pintada con colores tan mórbidos y aterradores como suaves y agradables son los colores del propio grupo. Los enemigos forman un grupo astuto e intrigante. Son implacablemente hostiles, aun cuando se disfracen de vecinos amistosos o se les impida hacer lo que sienten. Si se les permitiera hacer las cosas a su manera, invadirían, conquistarían, esclavizarían, explotarían: abiertamente, si son lo suficientemente fuertes; subrepticamente, si se ven obligados a esconder sus verdaderas intenciones. Por lo tanto, hay que mantenerse siempre vigilante; mantener seca la pólvora, como se dice, armarse y modernizar las armas, ser fuerte como para que el enemigo lo note, admita su debilidad y abandone sus malas intenciones.

La enemistad, la desconfianza y la agresividad contra el grupo foráneo (generalmente presentadas como una respuesta necesaria a la hostilidad y la mala voluntad de la otra parte) son consecuencia del **prejuicio** que, a su vez, las favorece. Tener prejuicios significa negarse de plano a admitir que el enemigo pueda poseer virtud alguna; y manifestar una clara inclinación a magnificar sus defectos reales e imaginarios. Todos los actos de los enemigos declarados son interpretados de modo de denigrar aún más su imagen; y siempre se ven en ellos motivos inicuos, como en la famosa advertencia: “Todo lo que usted diga o haga será registrado y podrá ser usado como evidencia en su contra”. Los prejuicios impiden que aceptemos la posibilidad de que las intenciones del grupo foráneo puedan ser honestas, o de que los enemigos puedan querer decir lo que dicen, de modo que su ofrecimiento de paz podría ser sincero y carecer de dobles intenciones. En la lucha contra el “imperio del mal”, todo movimiento del enemigo, pese a lo ostensiblemente pacífico o inofensivo que pueda ser, es puesto bajo la lupa, con el propósito de detectar sus malvadas intenciones.

El prejuicio se manifiesta también en los modelos de moral doble. Lo que los miembros del grupo de pertenencia merecen por derecho propio será un acto de gracia y benevolencia si es hecho para la gente del grupo foráneo; y a la inversa, lo que en el caso de los miembros del grupo de pertenencia es elogiado como un acto

de ponderable generosidad, es disminuido, ignorado y convertido en una cuestión de “decencia humana normal y corriente”, si quien lo realiza es un miembro del grupo foráneo. Y lo que es más importante aun, nuestras atrocidades contra los miembros del grupo foráneo no parecen entrar en colisión con nuestra conciencia moral, mientras que se exige una severa condena en los casos de actos mucho más leves perpetrados por el enemigo. Los prejuicios impulsan a los individuos a aprobar medios de promoción de su causa que jamás justificarían para el grupo foráneo. Acciones idénticas reciben nombres diferentes, y son alternativamente elogiadas y condenadas, según quien las realice. Pensemos en algunos pares de conceptos: luchadores por la libertad y terroristas; manifestantes y perturbadores del orden; revolución y revueltas. Estos y otros subterfugios nos permiten afirmar — obstinada, reiteradamente y con plena conciencia— que la justicia está lisa y llanamente del lado de nuestro grupo de pertenencia.

La inclinación a los prejuicios no está uniformemente distribuida. Se ha observado una y otra vez que algunas personas son particularmente proclives a percibir el mundo en términos de oposiciones agudas e irreconciliables, y a rechazar apasionadamente a cualquiera que sea o parezca ser diferente. Tal predisposición se manifiesta en actitudes y actos *racistas* o, en términos más generales, en *xenofobia*, que es el odio a todo lo “extranjero”. Las personas que tienen altos niveles de prejuicio suelen ser también compulsivamente partidarias de la uniformidad. Están mal preparadas para soportar cualquier desviación de las estrictas reglas de conducta y, por ende, abogan por un gobierno fuerte, capaz de mantener a raya a la gente. De las personas que se caracterizan por desplegar este conjunto de actitudes se dice que poseen una *personalidad autoritaria*. Hasta ahora no se ha podido explicar convincentemente por qué algunos individuos tienen semejante personalidad, mientras que otros viven felices rodeados por una amplia diversidad de estilos de vida y son capaces de tolerar diferencias enormes. Podría muy bien ser que lo que llamamos “expresión de una personalidad autoritaria” sea más bien el resultado de la situación social en la que se encuentran los individuos supuestamente autoritarios. Por otra parte, es más fácil comprender los matices de intensidad del prejuicio en la medida en que se relacionan con el contexto dentro del que viven y actúan las personas afectadas.

Desde este punto de vista, la disposición de “comprar” la idea de los límites estrictos entre el propio grupo y los grupos foráneos y de cuidar celosamente la integridad del primero en resguardo de las ostensibles amenazas de los segundos, parecería estar íntimamente vinculada al sentimiento de inseguridad generado por un cambio drástico en las condiciones de vida habituales y conocidas. Naturalmente, un cambio así hace la vida más difícil. Y a medida que la situación se torna más incierta y menos predecible, se la experimenta como peligrosa y, por lo tanto, asustadora. Todo lo que la gente aprendió a hacer como una manera eficiente y eficaz de atender sus asuntos se torna de pronto menos confiable; las personas sienten que han perdido el control de una situación que hasta entonces había sido manejable. Entonces se rechaza el cambio. La necesidad de defender “los viejos métodos” (es decir, los métodos *conocidos* y cómodos) es fuerte, y la resultante agresión se dirige contra los recién llegados: aquellos que no estaban presentes cuando se aplicaban los viejos métodos, pero que están presentes ahora, cuando éstos pierden su utilidad y son atacados. Para colmo, los recién llegados son muy diferentes; tienen su propio estilo de vida y, por lo tanto, son una encarnación tangible del cambio. Entonces, sacar conclusiones es muy fácil: se culpa a los nuevos por el cambio mismo, por la pérdida de la antigua seguridad, la

desvalorización de los viejos hábitos, la incertidumbre de la actual situación y los posibles desastres futuros.

Norbert Elias presentó un exhaustivo análisis de su situación generadora de prejuicios, en su teoría acerca de los **establecidos** y los **extranjeros**. El ingreso de extranjeros presenta siempre un desafío a la forma de vida de los integrantes de la población establecida, aunque la diferencia objetiva entre ellos y los recién llegados sea ínfima. La tensión que surge de la necesidad de hacer lugar a los extranjeros y de la necesidad de éstos de hacerse un lugar empuja a ambas partes a exagerar las diferencias. Detalles insignificantes, que en otras circunstancias habrían pasado inadvertidos, adquieren un gran peso y representan un serio obstáculo para la convivencia. Esos detalles se tornan abominables y son utilizados como prueba de que la más estricta separación es inevitable, y la mezcla inconcebible. La ansiedad y los sentimientos hostiles alcanzan su punto de ebullición por ambas partes, si bien los establecidos tienen mejores recursos para actuar según sus prejuicios. Además, pueden invocar los derechos adquiridos que tienen sobre el lugar, por la mera antigüedad de su residencia allí (“esta es la tierra de nuestros antepasados”): los extranjeros no sólo son ajenos y diferentes sino también “invasores”, intrusos, y no tienen derecho a permanecer en el lugar.

La compleja relación entre los establecidos y los extranjeros explica muchos de los conflictos entre grupos y, más generalmente aún, los casos de prejuicios intensos y difundidos. El nacimiento del antisemitismo en la Europa del siglo XIX y la amplia aceptación que tuvo puede entenderse como el resultado de una coincidencia entre la extrema velocidad de los cambios que se produjeron en una sociedad que se industrializaba, y la emancipación de los judíos, que salieron de los ghettos —o sea, de los barrios judíos y las comunidades cerradas— para mezclarse con los “gentiles” de las ciudades y dedicarse a ocupaciones “corrientes”. Las masas de artesanos y tenderos que estaban a punto de perder todas las bondades de su existencia habitual debido a la competencia de las fábricas y las nacientes compañías comerciales, aceptaron ansiosamente el arribo de los extranjeros, ausentes hasta entonces de sus calles, como una explicación lógica de la calamidad universal que estaba aconteciendo. Asimismo, la pérdida de las bases tradicionales de la seguridad, que siguió al gradual derrumbe del imperio inglés; la destrucción del paisaje urbano familiar en el transcurso de la remodelación urbana en la Gran Bretaña de posguerra; y la posterior desaparición de la industria que hasta entonces había convocado a los individuos capacitados y orientado sus expectativas de vida; todos esos factores generaron una ansiedad generalizada, que después se centró en los recién llegados de la India y de Pakistán. De ello derivó el brote de hostilidad hacia los responsables del terremoto, hostilidad que a veces se expresó en forma abiertamente racista y a veces con una máscara de resistencia a la “cultura ajena” (piénsese en la protesta contra la comida *halal*, realizada supuestamente “por razones humanitarias”; o contra la educación integrada, con el pretexto de que en las escuelas, en lugar de los tradicionales *pancakes* se servirían *chapatti*). Otro ejemplo: en la segunda mitad del siglo XIX, la ansiedad y la frustración de los trabajadores calificados —enfrentados a la amenaza contra la seguridad de sus empleos presentada por la rápida mecanización de las fábricas y la consecuente “descalificación” de las operaciones—, desahogaron su ansiedad y su frustración oponiéndose al ingreso de obreros que se autodenominaban “generales”, pero que los gremios bautizaron como “no calificados”. Se les negó la afiliación a los gremios y la protección de éstos, pero finalmente lograron conquistar sus derechos laborales, en contra de la resistencia de los obreros calificados.

En nuestros días se observan procesos similares cada vez que se produce algún cambio y disminuyen las oportunidades de seguir aplicando los antiguos métodos. En Inglaterra, constantemente nos informamos por los medios acerca de la vehemente resistencia de algún grupo de trabajadores sindicalizados a compartir los empleos con miembros de otro gremio; y las últimas huelgas fueron causadas en la mayoría de los casos por discrepancias acerca de la demarcación de derechos en el trabajo. Pero quizás el caso más espectacular de la fuerte inclinación a considerar a los recién llegados como extranjeros peligrosos sea la notoria resistencia masculina a los reclamos de las mujeres por la igualdad de derechos en el trabajo y en la puja por alcanzar posiciones de influencia social. El ingreso de las mujeres en el terreno masculino, que alguna vez les estuvo vedado, pone en tela de juicio normas hasta entonces indiscutibles, e introduce un fuertemente resistido elemento de confusión e intranquilidad en un ambiente hasta entonces transparente. La exigencia feminista de la igualdad de derechos suscita sentimientos de peligro, que a su vez desencadenan respuestas airadas y posturas agresivas.

La amarga hostilidad entre los establecidos y los extranjeros, como también la gravedad de las posibles consecuencias, se exacerban por el hecho de que la belicosidad de los establecidos suscita una respuesta simétrica del grupo que ha sido empujado a la condición de foráneo. Y esto disminuye las posibilidades de llegar a un armisticio. Un antropólogo norteamericano, **Gregory Bateson**, sugirió el término “cismogénesis” para denominar la siguiente cadena de acciones y reacciones: las actitudes hostiles aportan, por así decir, sus propias pruebas, porque suscitan un comportamiento hostil. Y a medida que cada acción exige una reacción cada vez más fuerte, ambas partes avanzan, quieran o no, hacia un cisma profundo y duradero. Cualquier control o influencia que una de las partes haya podido tener inicialmente sobre las relaciones mutuas, se pierde irremediamente, y se impone “la lógica de la situación”.

Bateson distingue entre dos tipos de cismogénesis. En la **cismogénesis simétrica**, cada una de las partes reacciona ante los signos de fuerza del adversario. Cada vez que el adversario muestra poder y decisión, se hace una manifestación aún mayor de la misma índole. Lo que más temen ambas partes es ser consideradas débiles o vacilantes. Pensemos en los slogans “la disuasión debe ser creíble” o “hay que demostrarle al agresor que la agresión no sirve”; incluso algunos analistas han llegado a sostener que el mecanismo de lanzamiento de los misiles nucleares debería ser automático, para convencer al enemigo de que, en caso de sufrir una acción hostil, no habrá escrúpulos de conciencia de último momento que detengan una respuesta nuclear. La cismogénesis simétrica fomenta la autoafirmación de ambas partes del conflicto y elimina la posibilidad de discutir racionalmente y llegar a un acuerdo. Pensemos, por ejemplo, en el antagonismo autoexacerbado que puede darse entre los cónyuges: cada uno quiere hacer las cosas a su modo en vez de ceder, y cada uno da por sentado que sólo podrá lograrlo demostrando una voluntad más fuerte y una decisión mayor que su pareja. Entonces, las pequeñas diferencias de opinión originarias crecen hasta convertirse en una brecha tan grande que ninguna de las partes puede atravesarla. Ni el marido ni la mujer recuerdan ya las razones del conflicto, pero ambos se sienten inflamados por la virulencia del enfrentamiento. Las mutuas recriminaciones y las manifestaciones de superioridad se salen de control y la pareja termina divorciándose: la cadena de la interacción se ha roto.

La **cismogénesis complementaria** se desarrolla a partir de supuestos exactamente opuestos y, sin embargo, conduce a resultados idénticos: la

interrupción de la relación. La secuencia cismogénica de las acciones es complementaria cuando una de las partes afirma su decisión ante ciertos signos de debilidad de la otra, mientras que ésta debilita su resistencia al enfrentarse con las manifestaciones de la creciente fuerza de la parte contraria. Es típico que esta tendencia se dé en toda interacción entre una parte dominante y otra dócil. La seguridad y la autoconfianza de una de las partes alimenta los síntomas de timidez y sumisión de la otra. A su vez, la debilidad de ésta se acrecienta en relación inversa a la seguridad y arrogancia de la primera. Los casos de cismogénesis complementaria son tan diversos cuanto numerosos. En un extremo, imaginemos una banda de individuos que aterrorizan a todo un vecindario, obligando a las personas a una sumisión total, luego de lo cual —convencidos de su omnipotencia debido a la total ausencia de resistencia— aumentan sus exigencias por encima de la capacidad de pago de las víctimas. Este hecho puede tener el efecto de llevar a las víctimas a la desesperación y desencadenar su rebelión, o de impulsarlas a abandonar el territorio donde son extorsionadas por la banda. En el otro extremo, podemos pensar en la relación protector/cliente. La mayoría dominante (nacional, racial, cultural, religiosa) acepta la presencia de una minoría con la condición de que esta última demuestre fehacientemente su aceptación de los valores dominantes y su disposición de acatar las normas. La minoría estaría empeñada en complacer a los gobernantes y en ganarse su favor, sólo para descubrir que las concesiones que el grupo dominante exige aumentan en la misma proporción en que aumenta su convencimiento de que sus normas y valores han sido aceptados y muy probablemente no serán cuestionados. La minoría se da cuenta, además, de que como medio de ganarse la aceptación como igual de la otra parte, la estrategia de disimular la propia idiosincrasia es contraproducente. La minoría, entonces, se verá obligada o bien a recluirse en un ghetto o bien a cambiar su estrategia por otra, construida en función de la cismogénesis simétrica. Sea cual fuere su elección, lo más probable es que el desenlace sea la ruptura de la relación.

Afortunadamente —así nos lo recuerda Bateson— hay también un tercer tipo de marco dentro del cual puede darse la interacción: el de la **reciprocidad**. En cierto sentido, la reciprocidad combina características de los dos modelos propuestos anteriormente, pero lo hace de una manera que neutraliza las tendencias autodestructivas de ambos. En una relación recíproca, cada caso aislado de interacción es asimétrico, pero en el largo plazo las acciones de ambas partes se contrabalancean mutuamente y la relación “se equilibra”, es decir, puede conservar sus características propias a lo largo del tiempo, sin caer por ello en el abismo. En términos más simples, una relación es recíproca cuando ambas partes tienen algo que ofrecer que la otra parte necesita (por ejemplo, la minoría ofendida y discriminada puede incluir entre sus miembros a las únicas personas preparadas para realizar ciertos trabajos, muy necesarios pero mal pagos, que los miembros de la mayoría rechazan). Cuando cada una de las partes depende de los servicios de la otra, ambas moderan sus exigencias. En realidad, la mayoría de los marcos de interacción se caracterizan por cierta forma de reciprocidad. La reciprocidad está presente, casi por definición, en todo marco de interacción relativamente equilibrado y estable. La reciprocidad asegura la supervivencia y la reproducción del marco en el largo plazo, sobre todo cuando asume la forma de reciprocidad *postergada* (por ejemplo, cuando los hijos “devuelven” a sus padres los cuidados recibidos, cuidando a sus propios hijos). Es preciso señalar, sin embargo, que ningún marco de reciprocidad es totalmente inmune al peligro de caer eventualmente en una relación simétrica o complementaria, desencadenando así el proceso de la cismogénesis.

ZYGMUNT BAUMAN.

“LOS EXTRANJEROS”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Tres, pp. 57-72.

Hemos visto en los últimos capítulos que los términos “nosotros” y “ellos” sólo tienen sentido juntos: dentro de su oposición mutua. Somos “nosotros” sólo en la medida en que hay otras personas que son “ellos”. Y esas personas forman un grupo, un todo, sólo porque todas y cada una de ellas comparten una característica: no son “uno de nosotros”. Ambos conceptos extraen su significado de la línea divisoria a que responden. Sin esa división, sin la posibilidad de oponernos a “ellos”, difícilmente podríamos nosotros explicar nuestra identidad.

Por otra parte, los “extranjeros” se resisten a aceptar esa división; podríamos decir que lo que no aceptan es la oposición misma: no aceptan divisiones de ningún tipo, límites que los alejen y, por lo tanto, tampoco la claridad del mundo social que resulta de todo ello. Allí reside su importancia, su significado y el papel que desempeñan en la vida social. Por su mera presencia, que no encaja fácilmente dentro de alguna de las categorías establecidas, los extranjeros niegan la validez de las oposiciones aceptadas. Desmienten el carácter “natural” de las oposiciones, denuncian su arbitrariedad, exponen su fragilidad. Los extranjeros muestran lo que son las divisiones: líneas imaginarias que pueden ser cruzadas o modificadas.

Para evitar confusiones, señalemos desde el principio que el extranjero no es simplemente un *desconocido*: alguien a quien no conocemos bien, no conocemos en absoluto o de quien ni siquiera hemos oído hablar. Se trata, en todo caso, de lo contrario: la característica más notable de los extranjeros es que son, en gran medida, *conocidos*. Para decir de alguien que es un extranjero, primero debo saber algunas cosas acerca de él o ella. En primer lugar, ellos entran, de vez en cuando, en mi campo de visión, entran sin que nadie los invite, y me obligan a observarlos de cerca. Lo quiera yo o no, ellos se instalan firmemente en el mundo que ocupo y donde actúo, y no dan muestras de pensar en irse. Si no fuera por eso, no serían extranjeros; simplemente, no serían “nadie”. Se confundirían con las muchísimas figuras intercambiables y sin rostro que se mueven en el trasfondo de mi vida cotidiana —casi siempre sin molestar, sin llamar mi atención, atentos sólo a ellos mismos—, figuras que miro pero no veo. Escucho, pero no oigo lo que dicen. Los extranjeros, por el contrario, son gente a quien veo y oigo. Y precisamente porque noto su presencia, porque no puedo ignorar esta presencia ni tornarla insignificante apelando al simple recurso de no prestarles atención, me resulta difícil entenderlos. No están, por decirlo de algún modo, ni cerca ni lejos. No son parte de “nosotros”, pero tampoco de “ellos”. No son ni amigos ni enemigos. Por esta razón, causan confusión y ansiedad. No sé exactamente qué esperar de ellos ni cómo tratarlos.

Trazar límites lo más exactos y precisos posible, de modo que se los advierta fácilmente y, una vez notados, se los entienda sin ambigüedades, parece ser una cuestión de suprema importancia para los seres humanos que viven y han aprendido a vivir en un mundo construido por el hombre. Todas las destrezas adquiridas para la vida en sociedad serían inútiles, a menudo perjudiciales, y a veces hasta directamente suicidas, si no fuera por el hecho de que los límites bien establecidos nos envían una inequívoca señal respecto de lo que debemos esperar y de las pautas de conducta que debemos emplear para lograr nuestros propósitos. Y

sin embargo esos límites son siempre convencionales. Las personas que están del otro lado de la línea no se diferencian tanto una de otra como para ahorrarnos cualquier error de clasificación. Por lo tanto, tenemos que esforzarnos constantemente por mantener ciertas divisiones del tipo “sí/no” en una realidad que no acepta contornos tan definidos e inequívocos. Por ejemplo, trazar el importantísimo límite entre el campo donde rigen reglas semejantes a las de la comunidad, y el campo donde se apela a la pragmática bélica es siempre un intento de imponer una claridad artificial (y por ende, precaria) en una situación mucho menos definida. Rara vez las personas son “exacta y totalmente opuestas”. Si difieren en un aspecto, se asemejan en otro. Las diferencias que las separan no son tan obvias y tajantes como se deduciría del hecho de que se las incluya en categorías opuestas. Se puede demostrar que la mayoría de los rasgos distintivos varían de un modo gradual, suave, imperceptible. (Recordemos la imagen de Schütz de una línea continua, sin divisiones naturales, de modo que la distancia entre dos personas marcadas juntas en esa línea sea infinitamente pequeña; evidentemente, cada límite —o punto de interrupción— que pretenda incluir a todas las personas ubicadas a la izquierda en una categoría opuesta a la de las personas situadas a la derecha, será un límite aleatorio, difícil de defender). Debido a la superposición entre los diversos atributos humanos, y a lo gradual de las variaciones, cada línea divisoria dejará inevitablemente a ambos lados del límite una suerte de zona gris, donde las personas no serían inmediatamente reconocidas como pertenecientes a uno u otro de los dos grupos opuestos que la línea divisoria supone. Esta ambigüedad, no deseada pero inevitable, es sentida como una amenaza, porque confunde la situación y hace muy difícil seleccionar con certeza una actitud adecuada para un contexto de grupo de pertenencia o de grupo foráneo, para adoptar una actitud de amistosa cooperación o de hostil y vigilante reserva. Con los enemigos, se lucha; a los amigos se los quiere y se los ayuda. ¿Pero qué pasa si una persona no es ninguna de las dos cosas; ¿O si puede ser las dos?

La antropóloga social angloamericana Mary Douglas, señaló que una de las preocupaciones fundamentales de los seres humanos es la interminable tarea de “imponer” el orden creado por el hombre. La mayoría de las diferencias que son vitales para la vida humana no existen naturalmente, por sí mismas, sino que deben ser impuestas y cuidadosamente defendidas. (Se dice que en la Edad Media circulaba clandestinamente un dibujo: representaba cuatro calaveras y tenía la siguiente inscripción: “Adivinad cuál perteneció al Papa, cuál al Príncipe, cuál a un campesino y cuál a un mendigo”. Desde luego, las calaveras eran idénticas, y su absoluta similitud indicaba que todas las diferencias notables e infranqueables — digamos, entre príncipes y mendigos— se vinculaban con lo que la persona llevaba en la cabeza y no con el tamaño o la forma de la cabeza misma. No es de extrañar que el dibujo fuera *underground*). Para lograr ese propósito, para mantener las diferencias, es preciso suprimir o eliminar toda la ambigüedad que desdibuja los límites y, por ende, perjudica el diseño, perturba el orden establecido, siembra confusión donde debería reinar la claridad. Es mi imagen del orden que quiero alcanzar, mi idea de la elegancia y la belleza, lo que me lleva a rechazar esos obstinadamente ambivalentes fragmentos de la realidad que no encajan en las divisiones. La molestia que trato de eliminar es simplemente algo “fuera de lugar”, algo que no tiene un lugar propio en la imagen que yo tengo del mundo. Nada hay de malo en la cosa en sí: encontrarla donde no debería estar es lo que la hace repulsiva e indeseable.

He aquí unos pocos ejemplos. Lo que convierte a algunas plantas en “maleza”

—que despiadadamente arrancamos o envenenamos— es su terrorífica tendencia a desdibujar el límite entre nuestro jardín y el campo. Muchas veces esas “malezas” son bonitas, perfumadas, agradables; las elogiaríamos, sin duda, como encantadores ejemplares de la vida silvestre si las encontráramos mientras paseamos por un prado. Su “culpa” consiste en haberse instalado, sin ser invitadas, en un lugar que debe estar netamente recortado en trozos de césped, canteros de rosas bordeados por otras flores y pequeñas parcelas de huerta. Las malezas arruinan la armonía que habíamos imaginado, estropean nuestro diseño. Nos encanta ver un plato de buena comida en nuestra mesa, pero abominaríamos de la visión de ese mismo plato si estuviera colocado sobre las sábanas o la almohada de nuestra cama; y ello por la simple razón de que su presencia fuera de lugar arruina el diseño de nuestro hogar, donde dos espacios físicamente idénticos son mantenidos estrictamente separados y están dedicados a funciones que también mantenemos separadas: esos dos espacios son el comedor y el dormitorio. Aun los zapatos más elegantes y refinados, que nos enorgullecería lucir en los pies, parecerían “basura” si los pusiéramos sobre el escritorio. Lo mismo sucede con los mechones del cabello que nos acaban de cortar o los trozos de las uñas que acabarlos de arreglarnos, aunque cabello y uñas son normalmente objeto de dedicación y motivo de orgullo, siempre que se encuentren en nuestro cuerpo. Algunas compañías de productos químicos descubrieron que era conveniente poner dos etiquetas claramente diferentes en envases que contenían el mismo detergente: las investigaciones de mercado demostraron que la mayoría de las personas que se enorgullecen de ser pulcras en el hogar no soñarían siquiera en suprimir la diferencia que hay entre el baño y la cocina usando el mismo producto de limpieza en los dos lugares. En estos casos y en otros similares, la intensa y obsesiva atención que todos dedicamos a combatir la “suciedad”, poniendo las cosas en el lugar adecuado (el que les corresponde), responde a la necesidad de mantener firmes, intactos y claros los límites entre las divisiones que hacen a nuestro mundo ordenado, habitable y transitable.

La línea divisoria entre nuestro grupo de pertenencia y los grupos foráneos, entre “nosotros” y “ellos”, pertenece a las divisiones más ardientemente defendidas y que más atención requieren. Se puede decir que el grupo foráneo es útil, y hasta indispensable, para el grupo de pertenencia, porque pone de relieve la identidad de este último y fortalece su coherencia y la solidaridad entre sus miembros. Pero no se puede decir lo mismo de esa informe zona gris que se extiende *entre* los dos grupos. Dificilmente esa zona podría desempeñar un papel útil; se la ve como algo perjudicial, incalificable. De allí entonces el conocido proverbio, en el que creen todos los políticos que buscan el apoyo popular a través de la movilización de los sentimientos de patriotismo y de solidaridad partidaria: “los que no están con nosotros, están contra nosotros”. Dentro de una división tan categórica no hay lugar para una posición intermedia, indecisa o natural. Ahora bien, esas posiciones llevan implícita la idea de que la división entre lo correcto y lo erróneo no es tan absoluta como parece. Muchos partidos políticos, iglesias y organizaciones nacionalistas dedican más tiempo y energía a combatir a sus propios disidentes que a sus enemigos declarados. En general, se odia mucho más intensamente a los traidores y a los renegados que a los enemigos francos y declarados. Para un militante nacionalista o de un partido político, no hay enemigo más detestable y odioso que “uno de nosotros” que se pasó al otro bando o que no condena el hecho con la suficiente crudeza; una actitud conciliadora es criticada con más virulencia que una enemistad franca. En todas las religiones los herejes son más abominables que los infieles, y se los persigue con más saña. “Desertar”, “desestabilizar”,

“navegar entre dos aguas”, son los peores delitos de los que los líderes pueden acusar a sus seguidores. Se les hacen estos cargos a las personas que piensan (o peor, dicen; o lo que es peor aún, demuestran con sus actos) que la línea divisoria entre su nación, partido, iglesia o movimiento y sus enemigos declarados no es absoluta, y que la idea de llegar a una comprensión mutua o hasta a un acuerdo no es inconcebible; o que el honor de su grupo no es inmaculado, y el grupo mismo no está más allá de todo reproche ni tiene razón siempre.

No obstante, el límite del grupo se ve amenazado por ambos lados. Puede ser erosionado desde adentro por los ambivalentes que han sido calificados de desertores, detractores de los valores, enemigos de la unidad, oportunistas. Pero también pueden ser atacados y finalmente heridos desde afuera: por gente que “no es como nosotros” pero exige ser tratada como si lo fuera; individuos que se han salido del lugar donde podían ser inequívocamente identificados como extraños, como “no nosotros”, y frecuentan ahora lugares donde pueden ser tomados por lo que no son. Al hacer este “pasaje” han demostrado que el límite en el que se confiaba porque se lo creía seguro e impermeable está muy lejos de ser estanco. Este solo pecado bastaría para que los rechazáramos y deseáramos que regresaran al sitio de donde vinieron: con sólo verlos nos sentimos inseguros; hay en ellos algo vagamente peligroso. Al abandonar su antiguo lugar y pasarse al nuestro, han llevado a cabo una hazaña que nos hace sospechar que poseen cierto misterioso y terrible poder que no podemos enfrentar, una astucia que no podemos igualar; y que abrigan malas intenciones hacia nosotros y, por lo tanto, probablemente usarán su terrorífica superioridad para perjudicarnos. En su presencia no nos sentimos tranquilos y seguros; vagamente esperamos que los recién llegados perpetren acciones peligrosas y desagradables. “Neófito” (alguien que se ha convertido a nuestra fe), “nuevo rico” (alguien que ayer nomás era pobre pero que amasó una fortuna y hoy se codea con los ricos y los poderosos) y “trepador” (una persona de baja extracción social promovida a una posición de poder), todos estos términos contienen un fuerte matiz de reprobación, aversión y desprecio. Todos denotan gente que ayer estaba “allá” y hoy está aquí. Gente que, debido a su movilidad, a su astuto talento para estar al mismo tiempo aquí y allá, no es de confianza: después de todo, estas personas han roto algo que debería haber sido estanco, aislado, y este pecado original no puede ser olvidado ni perdonado, porque es eterno.

Estas personas también suscitan ansiedad por otras razones. Son, por cierto, *recién llegados*, nuevos en nuestra forma de vida, no conocen nuestros procedimientos ni nuestros recursos. Por eso, lo que para nosotros es normal y natural —porque lo hemos “mamado”— a ellos les parece extravagante y hasta un poco ridículo. Ellos no dan por sentada la sensatez de nuestra conducta. Por lo tanto, formulan preguntas que no sabemos cómo responder, porque en el pasado no tuvimos ocasión ni vimos razón alguna para preguntarles: “¿Por qué actúas así? ¿Te parece que eso está bien? ¿Has tratado de comportarte de otro modo?” Ahora, la forma en que hemos vivido, la clase de vida que nos da seguridad y nos hace sentir cómodos, ha sido puesta en tela de juicio: se ha convertido en una cuestión que se puede discutir, explicar, justificar. Nada es autoevidente y, por lo tanto, ya nada es seguro. La pérdida de la seguridad no es algo que se pueda perdonar a la ligera. Y en general, no tenemos demasiada inclinación a perdonar. Por eso las preguntas nos parecen ofensas; la discusión, subversión; la comparación, arrogancia y desdén. Quisiéramos haber cerrado filas, “en defensa de nuestra vida”, contra el ingreso de extranjeros a quienes responsabilizamos por esta súbita crisis de

confianza. Nuestra inquietud se convierte en ira contra los perturbadores.

Aun cuando los recién llegados permanezcan mudos, mantengan la boca cerrada y se abstengan respetuosamente de hacer preguntas molestas, su manera de actuar en la vida cotidiana formula las preguntas por ellos; y el efecto es igualmente inquietante. Las personas que han venido aquí desde allá y están decididas a quedarse, deberán desear aprender nuestra forma de vida, imitarla, llegar a ser “como nosotros”. Si no todos, por lo menos la mayoría de esos individuos tratarán de tener casas como las nuestras, vestirse como nosotros nos vestimos, copiar nuestra modalidad de trabajo y de recreación. No sólo deben hablar nuestra lengua, sino que deben también hacer un gran esfuerzo para emular nuestra manera de hablar y de dirigirnos a los demás. Pese a lo mucho que se esfuerzan (y quizá precisamente por eso) no pueden dejar de cometer errores, sobre todo al principio. Sus intentos no son convincentes. Su comportamiento es torpe, desagradable, ridículo, se parece más bien a una caricatura del nuestro, y por eso nos obliga a preguntarnos cómo es “lo verdadero”. Su desempeño sabe a parodia. Desacreditamos sus torpes imitaciones ridiculizándolas, riéndonos de ellas, inventando y contando chistes que son una “caricatura de la caricatura”. Pero en nuestra risa hay una nota de amargura, nuestra burla enmascara cierta ansiedad. Hagamos lo que hagamos para disminuir el daño, el mal ya está hecho. Nuestras costumbres, nuestros hábitos inconscientes nos han sido mostrados en un espejo deformante. Hemos sido obligados a mirarlos burlescamente, debimos permanecer a distancia de nuestras propias vidas. Por lo tanto, aun sin preguntas explícitas, nuestra seguridad ha sido socavada.

Como es evidente, hay muchísimas razones para mirar a los extranjeros con desconfianza, para considerarlos una amenaza en potencia. Serían relativamente inocuos si se los rotulara claramente como “no pertenecientes a nosotros”, si siguieran siendo extraños que aceptaran que nuestra forma de vida es nuestra y la suya es suya y que ambas no deben mezclarse ni confundirse; si, en otras palabras, pudiéramos ignorarlos aunque de vez en cuando entraran en nuestro campo visual. Pero las posibilidades de tener dificultades aumentan enormemente una vez que la distinción ya no es tan clara como antes y muestra, además, una perturbadora tendencia a seguir perdiendo claridad. Entonces, lo que al principio fue motivo de burla y dio origen a bromas puede suscitar ahora hostilidad y agresión.

La primera respuesta consistiría en restaurar la perdida claridad de la división mandando a los extranjeros de vuelta al sitio “de donde vinieron” (es decir, si es que existe una morada natural, de la que surgieron originariamente; esto se aplica sobre todo a los inmigrantes étnicamente diferentes, que llegaron con la esperanza de establecerse en un nuevo país). A veces se intenta obligarlos a emigrar, o se les hace la vida imposible, hasta el punto de que ellos mismos llegan a desear el exilio como un mal menor. Si ese movimiento no se concreta, o si el éxodo masivo no es viable por una u otra razón, puede producirse un genocidio; la cruel destrucción física se encarga de realizar la tarea que el intento de remoción no pudo llevar a cabo. El genocidio es el método extremo y el más aberrante concebible para “restablecer el orden”, y sin embargo la historia reciente ha demostrado de manera horripilante que el peligro de genocidio no es una fantasía, que no se puede excluir la posibilidad de un estallido de acción genocida, a pesar de la condena universal y el rechazo generalizado.

Pero lo más frecuente es que se elijan soluciones menos radicales y odiosas. Una de las más usadas es la **separación**. La separación puede ser territorial, espiritual, o ambas. La variante territorial encontró su expresión más cabal en los

ghettos o reservas étnicas: partes de las ciudades o regiones de un país reservados para residencia de personas con las que la población nativa se niega a mezclarse, porque las considera extrañas y desea que esa condición dure para siempre. A veces el terreno elegido era rodeado por murallas y por muros aún más espesos de prohibiciones con fuerza de ley (en África del Sur, el salvoconducto necesario para salir de los barrios negros y la prohibición de comprar tierras en las zonas reservadas para los blancos constituyen un ejemplo reciente pero de ningún modo sin precedentes), y a los extraños se les prohibía abandonar el sitio donde les estaba permitido habitar. A veces entrar y salir del espacio reservado no es legalmente punible; más aún, teóricamente es libre, pero en la práctica los residentes no pueden o no quieren escapar al confinamiento, o bien porque las condiciones “afuera” se han tornado intolerables para ellos (se los ridiculiza y ofende o se los ataca físicamente) o porque el miserable nivel de vida de sus barrios, generalmente misérrimos, es lo único que pueden permitirse. Cuando en el aspecto físico y la conducta de las personas definidas como extraños había poco que las diferenciara de los nativos, era habitual que se prescribiera el uso de ropas especiales y otras señales estigmatizantes, a fin de hacer visible la diferencia y reducir el peligro de interacciones accidentales. Gracias a los signos de advertencia que se les ordenaba usar, los extranjeros llevaban, por así decir, su territorio con ellos, aun cuando se les permitiera transitar. Y había que permitirles transitar, porque muchas veces prestaban servicios quizá menores, quizá despreciados, pero vitales e imprescindibles para los nativos (como cuando en la Europa medieval los judíos proporcionaban la mayor parte de los préstamos en efectivo y de los créditos bancarios).

En los casos en que la separación territorial es incompleta o se torna impracticable, la separación espiritual adquiere mayor importancia. La interacción con los extranjeros se reduce estrictamente a las transacciones comerciales. Se evitan los contactos sociales. Se realizan grandes esfuerzos para evitar que la inevitable proximidad física se convierta en proximidad espiritual. Los más obvios de esos esfuerzos preventivos son el rechazo o la hostilidad abierta. Frecuentemente una barrera hecha de prejuicios y rechazo ha sido más eficaz que el más grueso de los muros de piedra. Por otra parte, se insta constantemente a evitar el contacto aduciendo riesgo de contaminación, en sentido metafórico o literal: se cree que los extranjeros son portadores de enfermedades contagiosas, que están infectados por insectos, que no respetan las normas de la higiene y, por lo tanto, constituyen una amenaza para la salud; o que divulgan costumbres e ideas mórbidas, practican la magia negra o profesan cultos sombríos y sangrientos, difunden la depravación moral y el relajamiento de las creencias. El rechazo salpica todo lo que está vinculado con los extranjeros: su manera de hablar y de vestir, sus rituales religiosos, la forma en que organizan su vida familiar, y hasta el olor de las comidas que preparan.

Todas las prácticas de separación que hasta aquí hemos expuesto dan por sentada una situación simple: aquí estamos “nosotros”, que tenemos que defendernos de “ellos”, que han venido a vivir entre “nosotros” y no quieren irse a pesar de que no son bienvenidos. No se discute, por ejemplo, quién pertenece a qué grupo, como si hubiera sólo una pauta para “nosotros” y otra para “ellos”; es precisamente ese conjunto de pautas ajenas, ya formadas y evidentemente diferentes, lo que hay que mantener a raya. No obstante, es fácil darse cuenta de que este tipo de situación simple y la clara tarea que tiende a generar es casi imposible de encontrar en nuestra sociedad. La sociedad en que vivimos es urbana:

las personas viven muy juntas porque la densidad demográfica es alta y se viaja mucho; en el transcurso de sus ocupaciones cotidianas cualquier persona ingresa en zonas diversas, habitadas por gente diversa, se desplaza de una ciudad a otra o de un barrio a otro, dentro de la misma ciudad. En un solo día nos cruzamos con demasiadas personas como para conocerlas a todas. En la mayoría de los casos, no podemos estar seguros de que la gente que conocemos comparta nuestras pautas. Recibimos constantemente el impacto de nuevas visiones y nuevos sonidos, y no los entendemos a todos; y lo que es peor aún, casi nunca tenemos tiempo para detenernos, reflexionar y hacer un honesto intento de entender. El mundo en que vivimos parece estar poblado principalmente por extranjeros: se diría que es el mundo de lo extranjero. Vivimos rodeados de extranjeros, entre los cuales nosotros también lo somos. En un mundo así, no es posible confinar a los extranjeros o mantenerlos a distancia. Es preciso convivir con ellos.

Esto no significa que en las nuevas circunstancias se hayan abandonado totalmente las prácticas que hemos descripto. Si los grupos mutuamente extraños no pueden ser separados totalmente, es posible sin embargo reducir su interacción (y hacerla insignificante y, por lo tanto, inocua) por medio de las prácticas de la **segregación**, que también debe ser modificada.

Tomemos como ejemplo uno de los métodos de segregación ya mencionados: el uso de señales notables y fácilmente visibles de pertenencia a determinado grupo. Esa apariencia atribuida a un grupo puede ser impuesta por ley, de modo que “hacerse pasar por otro” sería castigado. Pero también se puede lograr sin intervención legal. Durante la mayor parte de la historia urbana, sólo los ricos y privilegiados podían costearse vestimentas costosas y elaboradas; por lo general no se podían conseguir vestidos lejos del lugar donde se los fabricaba (siempre según las costumbres locales); por lo tanto, se podía clasificar a las personas desconocidas según el esplendor, la pobreza o la singularidad de su *apariencia*. Actualmente no es fácil hacerlo. Hoy en día se producen masivamente copias relativamente baratas de ropas admiradas y codiciadas, que pueden ser compradas por gente de recursos relativamente escasos (lo que significa que prácticamente cualquiera puede lucirlas). Además, las copias son por lo general tan buenas que resulta difícil distinguirlas del original, sobre todo a cierta distancia.

Debido a esta facilidad de acceder a la ropa, la vestimenta ha perdido su tradicional función de segregación. Esto, a su vez, modificó los objetivos de los modistos, que dejaron de apelar a determinado “sector social”. Las modas ya no están ligadas permanentemente a cierto grupo o clase; poco después de haber sido lanzadas al mercado, están al alcance del público en general. Por otra parte, las modas han perdido también su carácter local, para tornarse verdaderamente “extraterritoriales”, o cosmopolitas. Es posible obtener la misma ropa —o ropa prácticamente idéntica— en muchos lugares del mundo, distantes entre sí. O sea que ahora la ropa más bien oculta que revela el origen territorial y el grado de movilidad de sus dueños. Esto no significa que la apariencia no sirva ya para clasificar a las personas; por el contrario, la ropa ha asumido el papel de uno de los principales símbolos usados por hombres y mujeres para proclamar públicamente cuál es el grupo de referencia que han elegido como modelo, y en qué condición desean ser percibidos y abordados. Es como si al elegir mi ropa yo le dijera al mundo: “Mírenme: yo pertenezco aquí, soy una persona de este tipo, y les ruego que observen que deseo ser considerado una persona de ese tipo, y tratado en consecuencia”. Al elegir mi ropa yo puedo informar, pero también engañar; puedo disfrazarme de algo que de otro modo no podría ser, y eludir así (o al menos guardar

en secreto por un tiempo) la clasificación socialmente impuesta. No se puede confiar en mi ropa como indicio cierto de mi identidad. Por lo tanto, tampoco puedo confiar en el valor informativo de la apariencia de otras personas. Tal vez quieran confundir o engañar. Y desde luego, pueden ponerse y sacarse a voluntad las insignias que exhiben. Tal vez en otro momento se hagan pasar por alguien muy diferente de la persona que ahora simulan ser.

Como la segregación *por la apariencia* perdió gran parte de su valor práctico, adquirió más importancia la segregación *por el espacio*. El territorio compartido de la residencia urbana se divide en zonas en las que es más probable encontrar a ciertas personas que a otras, o en las que es bastante improbable tropezarse con cierto tipo de gente. Así, las posibilidades de error se reducen bastante. Aun en esas zonas especiales, con ingreso restringido, seguimos moviéndonos entre extraños, pero al menos podemos suponer con alguna certeza que esos extraños pertenecen en general a una categoría (o mejor dicho, que la mayoría de las otras categorías han sido excluidas). Por lo tanto, el valor de orientación de las áreas segregadas se alcanza por las prácticas de la *exclusión*, es decir, de la admisión selectiva y, por ende, limitada.

La boletería para ingresar a espectáculos o lugares de diversión, la o el recepcionista y los guardias de seguridad son símbolos y herramientas evidentes de los métodos de exclusión. Su presencia indica que en el lugar que ellos protegen y controlan sólo serán admitidas personas seleccionadas. Los criterios de selección varían. En el caso de la boletería, el dinero es el criterio más importante, aunque muy bien se le puede negar un billete a una persona que no satisface ciertas exigencias, como por ejemplo, vestir ropa decente o tener determinado color de piel. Los recepcionistas y los guardias de seguridad deciden si los que quieren entrar “tienen derecho” a hacerlo. Para que se le permita entrar, la persona debe demostrar que está autorizada para permanecer adentro; la carga de aportar pruebas recae enteramente sobre el que desea ingresar, mientras que la autoridad para decidir si las pruebas son satisfactorias queda en manos de las personas que controlan la entrada. La verificación de la autorización plantea una situación en la que se le niega la entrada a todos mientras sean totalmente extraños, es decir, hasta que se “identifican”. El acto de identificación transforma a un ser sin rostro, a un miembro de la gris e indiscriminada categoría de los extranjeros, en una “persona concreta”, una “persona con una cara”. En ese punto se levanta parcialmente el perturbador escudo opaco de la condición de extranjero. Desde luego, el restringido territorio delimitado por las puertas vigiladas, está libre de extraños. Quienquiera que ingrese a un lugar tan guardado puede tener la tranquila certeza de que la gente que está adentro ha sido, en alguna medida, purificada de la usual ambigüedad de los extranjeros; puede confiar en que alguien se aseguró que todas las personas que encontrará en el interior se asemejarán por lo menos en ciertos aspectos seleccionados y, por ende, pueden ser tratados como si pertenecieran a la misma categoría. De ese modo, la posibilidad (que implica incertidumbre) de estar en presencia de personas “que pueden ser cualquier cosa” se ha reducido considerablemente, aunque sólo local y temporariamente.

El poder para negar la entrada se ejerce para asegurar una relativa homogeneidad, para generar algunos espacios seguros y sin ambivalencia alguna dentro del populoso y anónimo mundo de la vida urbana. Todos practicamos este poder en pequeña escala cuando, por ejemplo, cuidamos de que sólo personas que podemos identificar de algún modo sean admitidas en el espacio controlado que llamamos nuestro hogar; a los “extraños” les negamos la entrada. Además,

confiamos en que otras personas hagan valer su poder para realizar para nosotros una tarea similar, pero en mayor escala. Para casi todos nosotros, un día en la ciudad se reparte entre los períodos de tiempo pasados en esos espacios vigilados y el tiempo dedicado a desplazarnos de uno a otro (vamos de casa a la oficina donde trabajamos, al colegio donde estudiamos, al club, al bar de la esquina o a un concierto, y después volvemos a casa). Entre los enclaves que practican la exclusión se extiende una vasta zona con entrada libre, donde todos, o casi todos, somos extranjeros. En general tratamos de reducir al mínimo el tiempo que pasamos en esas zonas intermedias, o bien lo eliminamos totalmente, si podemos (por ejemplo, al viajar de un espacio rigurosamente vigilado a otro, en el aislamiento de un automóvil privado herméticamente cerrado).

Por lo tanto, los aspectos inquietantes de la vida entre extraños pueden ser parcialmente suavizados, y hasta neutralizados por un tiempo, pero casi nunca podemos librarnos de ellos completamente. Pese a todos los ingeniosos métodos de segregación, no podemos evitar totalmente la compañía de gente que está físicamente cerca pero espiritualmente distante, que nos rodea sin que la hayamos invitado, y cuyas idas y venidas no controlamos. Mientras estamos dentro del espacio público (un espacio que no podemos evitar) no nos es posible ignorar su presencia ni por un momento. Y la conciencia de su presencia es molesta: equivale a tener conciencia de las restricciones impuestas a nuestra libertad. Aun cuando pudiéramos estar seguros de que la presencia de gente extraña no esconde amenaza alguna de agresión (algo de lo que nunca podemos estar totalmente convencidos), nos damos cuenta de que somos constantemente observados, vigilados, examinados, evaluados; la “privacidad” de nuestra persona ha sido violada. Si no nuestros cuerpos, por lo menos nuestra dignidad, autoestima, autodefinición, son rehenes de personas sin rostro sobre cuyo juicio tenemos escasa o ninguna influencia. Hagamos lo que hagamos, debemos preocuparnos por la manera en que nuestras acciones afectarán la imagen de nosotros mismos que está en poder de aquellos que nos observan. Mientras permanezcamos dentro del campo de su visión tenemos que estar en guardia. Lo más que podemos hacer es tratar de pasar inadvertidos o, al menos, de no llamar la atención.

El sociólogo norteamericano **Erving Goffman** afirma que la **distracción cortés** es la más importante de las técnicas que hacen posible la vida en una ciudad, la vida entre extraños. La distracción cortés consiste en simular que uno no ve ni oye; o por lo menos en asumir una postura que indique que uno no ve ni oye y, por sobre todo, que a uno no le importa lo que los demás hacen. La distracción cortés se expresa cabalmente en la evitación del contacto visual. (Cruzar una mirada con otra persona es siempre una invitación a una interacción más personal que lo permitido entre extraños; significa renunciar al derecho de permanecer anónimo, y suspender, al menos momentáneamente, nuestro implícito derecho y nuestra decisión de seguir siendo invisibles para la mirada del otro.) Evitar deliberadamente el contacto visual equivale a anunciar públicamente que uno no toma nota de nada, aun cuando nuestros ojos “se deslicen” ocasional o casualmente sobre otra persona (de hecho, sólo está permitido que la mirada “se deslice”; nunca debe detenerse y enfocarse, a menos que se pretenda provocar un encuentro personal). No mirar en absoluto es imposible. Las calles de cualquier ciudad están casi siempre llenas de gente, y el simple hecho de transitar requiere que se observe cuidadosamente la calle y todo lo que en ella está quieto o se mueve, a fin de evitar una posible colisión. Si bien la observación no puede evitarse, se la puede realizar sin molestar, sin causar intranquilidad y sin suscitar la vigilancia de aquellos sobre quienes debe

caer nuestra mirada. Es preciso ver simulando que no se mira: he ahí la esencia de la distracción cortés. Pensemos en una experiencia corriente y cotidiana: entrar en un negocio atestado de gente, atravesar la sala de espera de una estación de ferrocarril, o simplemente caminar por la calle rumbo a la universidad. Pensemos en todos los pequeños movimientos que sin duda hicimos para caminar por la acera sin tropezar con nadie o para recorrer los pasillos entre las góndolas de la tienda; y pensemos qué pocas caras, de entre las innumerables que cruzamos, podemos recordar, qué pocas personas podríamos describir. Nos sorprenderá entonces darnos cuenta de lo bien que hemos aprendido el difícil arte de “no prestar atención”, de tratar a los extraños como un telón de fondo sin cara, contra el cual suceden las cosas que verdaderamente importan.

Ahora bien, es evidente que la cuidadosa y deliberada distracción con que los extraños se tratan mutuamente tiene gran valor para la supervivencia en las condiciones de la vida urbana. Pero también tiene consecuencias menos agradables. Un recién llegado procedente de una aldea o de un pueblo pequeño se sentirá, probablemente, chocado por lo que percibe como la fría y dura indiferencia de la ciudad grande. Las personas no parecen preocuparse por sus semejantes. Caminan a buen paso y no prestan atención a la gente. Apostaríamos a que si nos sucediera algo grave nadie se preocuparía. Hay un invisible muro de reserva, quizás hasta de antipatía, que se levanta entre uno y ellos, un muro que no podemos escalar, una distancia que no podremos franquear. Físicamente, las personas están tentadoramente cerca, pero espiritualmente —es decir, mental y moralmente— se empeñan en permanecer infinitamente distanciadas unas de otras. El silencio que las separa y la distancia que se usa como un arma indispensable contra el peligro que se percibe en presencia de extraños, todo se siente como una amenaza. Perdido en la multitud, uno se siente abandonado a sus propios recursos; se siente insignificante, solitario, inútil. La seguridad basada en la protección de la privacidad contra cualquier intrusión redundante en *soledad*. O mejor dicho, la soledad es el precio de la privacidad. Vivir con extraños es un arte que tiene un valor tan dudoso como el de los extranjeros mismos.

Por un lado, el “anonimato universal” de la gran ciudad significa emanciparse de la desagradable y molesta vigilancia e interferencia de los otros, que en contextos menores o más personalizados se sentirían autorizados a ser curiosos y a entrometerse. Sin embargo, uno puede estar en un lugar público y mantener al mismo tiempo intacta la privacidad. La “invisibilidad moral” que se alcanza gracias a la aplicación universal de la distracción cortés ofrece un ámbito de libertad que sería inconcebible en condiciones diferentes. Siempre que el código no escrito de la distracción cortés sea universalmente obedecido, podemos circular por la ciudad con relativa comodidad. El volumen de impresiones —nuevas, intrigantes, placenteras— se amplía. Y también se expande la esfera de la experiencia. Un entorno urbano es terreno fértil para el intelecto. Como señaló el gran sociólogo alemán **Georg Simmel**, la vida urbana y el pensamiento abstracto tienen resonancia y se desarrollan juntos: el pensamiento abstracto se ve favorecido por la asombrosa riqueza de la experiencia urbana, que no puede ser captada en su diversidad cualitativa; mientras que la capacidad para manejar conceptos y categorías generales es una destreza sin la cual la supervivencia en un medio urbano es simplemente inconcebible.

Estos son los aspectos positivos de la cuestión. Sin embargo, hay un precio que pagar; nunca hay ganancia sin pérdida. Junto con la molesta curiosidad de los otros desaparecen también su simpatía y su disposición para ayudar. A través de la

febril actividad de la vida urbana se adivina la fría indiferencia humana. En general, la interacción social se reduce al intercambio, que —como hemos visto antes— deja a los participantes, como personas, indiferentes y ajenos. El nexo monetario, es decir, los servicios mutuos evaluados únicamente en cantidad de dinero, acompaña siempre a la actitud urbana, que es intelectual, no emocional, desapegada.

Lo que se pierde en el proceso es el carácter ético de las relaciones humanas. Se torna posible, en cambio, una amplia gama de interacciones humanas desprovistas de significación **moral**; la conducta que no es evaluada ni juzgada según las pautas morales se convierte en la norma.

Una relación humana es moral cuando surge del sentimiento de responsabilidad por el bienestar y la prosperidad de la otra persona. En primer lugar, la responsabilidad moral se distingue por ser desinteresada. No deriva del miedo al castigo ni del cálculo de la posible ganancia que reportará: no surge de las obligaciones contenidas en un contrato que he firmado y que estoy legalmente obligado a cumplir, ni de la expectativa de que la persona en cuestión pueda ofrecerme algo útil a cambio, con lo que mi esfuerzo por ganarme su buena voluntad habría valido la pena. Tampoco depende de lo que la otra persona haga o de cómo sea. La responsabilidad es moral en la medida en que es totalmente desinteresada e incondicional: yo soy responsable por otra persona simplemente porque él o ella es una persona y, por lo tanto, suscita mi responsabilidad. En segundo lugar, la responsabilidad es moral en la medida en que la considero mía y sólo mía; no es negociable ni puede ser transferida a otro ser humano. No puedo abjurar de esta responsabilidad y no hay poder sobre la Tierra que pueda absolverme de tenerla. La responsabilidad por el otro ser humano simplemente porque es un ser humano, y el impulso específicamente moral de ayudar y socorrer que de él se desprende no necesitan argumentación, justificación ni demostración.

La proximidad moral, a diferencia de la proximidad física pura y simple, está hecha precisamente de esta clase de responsabilidad. Sin embargo, en las condiciones del “anonimato universal”, la proximidad física ha sido despojada de su aspecto moral. Esto significa que en esa condición las personas pueden vivir y actuar en estrecha proximidad y afectar las condiciones de vida y el bienestar de los demás sin experimentar proximidad *moral* y, por ende, sin tomar conciencia de la significación moral de sus actos. En la práctica la consecuencia es que pueden abstenerse de realizar acciones que la responsabilidad moral les habría impulsado a realizar; y llevar a cabo otras que la responsabilidad moral les habría impedido perpetrar. Gracias a las reglas de la distracción cortés, los extraños no son tratados como enemigos y casi siempre escapan al destino que acecha al enemigo: no son blanco de hostilidad ni de agresiones. Y sin embargo, tal como los enemigos, los extraños (y este término nos incluye a nosotros, ya que todos formamos parte del “anonimato universal”) se ven privados de esa protección que sólo la proximidad moral puede ofrecer. Hay sólo un paso entre la distracción cortés y la indiferencia moral, la crueldad y la falta de preocupación por las necesidades de los otros.

ZYGMUNT BAUMAN.

“JUNTOS Y SEPARADOS”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Cuatro, pp. 73-89.

Posiblemente les haya ocurrido a ustedes más de una vez empezar una exposición con la siguiente frase: “Como todos nosotros concordamos...” Estoy seguro de que también han oído a otras personas decir lo mismo. O quizás hayan leído la expresión en artículos periodísticos, sobre todo en los editoriales, que son una suerte de discurso del director dirigido a los lectores. Pero ¿se han preguntado ustedes quiénes somos estos “todos nosotros” que “concordamos” en algo?

Si yo usara frases como “Como todos sabemos...” o “Como todos creemos...” me referiría a un conjunto indeterminado de personas que piensan como yo. Pero daría a entender algo más: que he seleccionado a esas personas y las he separado de las que pueden pensar de otro modo; que este selecto conjunto tiene importancia (por lo menos, la tiene para mí); y que es precisamente este grupo selecto, y no otro, el que cuenta; y que la opinión unánime de sus miembros confiere autoridad —una autoridad suficiente, confiable y digna de crédito— a lo que sigue. Al usar esa frase establecería un vínculo invisible de *mutua comprensión* entre mis oyentes o lectores y yo. Daría además a entender que estamos unidos por las opiniones que compartimos, por el hecho de que vemos el tema de nuestra conversación del mismo modo y desde el mismo ángulo. Todos estos significados implícitos acompañarían tácitamente mi uso de la frase sin que fuera necesario formularlos. Es como si la unidad de “todos nosotros”, los que concordamos, y nuestra compartida indiferencia por los que no concuerdan, me parecieran tan “naturales” (y espero, o doy por sentado, que también le parecieran a mi audiencia) que no fuera preciso discutir ni aportar pruebas.

Es ese conjunto de personas (de ningún modo circunscripto ni definido claramente), que concuerdan respecto de algo que otras personas presumiblemente rechazan, y la autoridad concedida al acuerdo a pesar y en contra de cualquier cosa, lo que tenemos en la mente cuando hablamos de **comunidad**. Y sea como fuere que tratemos de justificar o explicar ese “estar juntos” de la comunidad, su unidad, su genuina o meramente deseada persistencia, es la unidad *espiritual*, sujeta a una autoridad espiritual compartida, lo que tenemos en la mente en primer lugar y por sobre todo. Sin unidad espiritual no hay comunidad.

Hay una idea compartida que sustenta y condiciona todas las otras ideas que puedan compartirse: que el conjunto en cuestión es realmente una comunidad; es decir, que dentro de sus límites las opiniones y las actitudes son, o deberían ser, compartidas, y que si alguna de esas opiniones difiere (sólo temporariamente, creemos), se puede y se debe llegar a un acuerdo. Se da por sentado que el acuerdo, o al menos la disposición de llegar a un acuerdo, es una realidad primaria y natural de todos los miembros de la comunidad. Una comunidad es un grupo en el que los factores que unen a las personas son más fuertes y más importantes que cualquier cosa que pueda dividirlos; las diferencias entre los miembros son menores o secundarias en comparación con su esencial —uno se siente tentado de decir “abrumadora”— similitud. La comunidad es considerada una unidad *natural*.

Si podemos arreglárnoslas sin explicar con precisión quiénes somos “todos nosotros” y sin probar que las opiniones que supuestamente compartimos son

ciertas y acertadas y merecen, por lo tanto, ser tratadas con respeto, ello se debe principalmente a que el vínculo implícito es “natural”. La pertenencia a la comunidad se da por sí, como otros “hechos de la naturaleza”; no debe ser laboriosamente construida, mantenida y cuidada. La pertenencia a una comunidad es más fuerte y más segura cuando creemos lo siguiente: que no la hemos elegido deliberadamente, que no hemos hecho nada para crearla y nada podemos hacer para destruirla. En beneficio de su eficacia, de su dominio sobre la realidad, es mejor que las imágenes y postulados implícitos en la frase “como todos nosotros concordamos” no sean nunca dados en detalle, no se los escudriñe, no se los redacte como código formal ni se los convierta en objeto de esfuerzo consciente. Mientras menos se comenten esas imágenes y esos postulados, mayor es su fuerza. Mientras no se los expone explícitamente la comunidad sigue estando como creemos que está: “naturalmente” unida. La unanimidad de creencias se da naturalmente siempre que no se la discuta y, por lo tanto, no se la cuestione.

Idealmente, esa unanimidad se manifestaría en su apogeo entre gente aislada, que viviera siempre, desde el nacimiento hasta la muerte, entre las mismas personas; que jamás se aventurara a visitar otros lugares ni fuera visitada por miembros de otros grupos que practicaran estilos de vida diferentes. Esta gente no tendría ocasión de observar sus costumbres y formas de actuar “desde afuera”, de verlas como algo extraño y sorprendente que necesitara explicación o justificación. Y tampoco se vería presionada para justificar y explicar por qué vive de determinado modo y adhiere a una forma de actuar y no a otra. (Nótese que hablamos de un caso ideal. Casi nunca existen situaciones que reúnan esas condiciones ideales. A veces se da por sentado que las antiguas aldeas aisladas o las islas remotas se acercan mucho al modelo, pero tal suposición suele no soportar un examen cuidadoso. En la mayoría de los casos la comunidad es un *postulado*, una expresión de deseos, un llamado a cerrar filas, y no una realidad. Según las memorables palabras del gran erudito británico Raymond Williams, “lo más notable de la comunidad es que ha existido siempre”.) Aun cuando en el pasado haya existido siempre, la comunidad deja de existir, hasta en su forma imaginaria e idealizada, en el momento mismo en que se habla de ella. Las personas se muestran ansiosas por invocar los inmovibles poderes de la unidad “natural” cuando se dedican a la tarea práctica de crear la unidad artificialmente o de rescatar merced a un esfuerzo consciente la maltrecha unidad del pasado.

Cuando usamos la frase “Como todos nosotros concordamos...” u otra similar, intentamos generar, o mantener viva o resucitar una comunidad de significados y creencias que nunca ha existido “naturalmente”, o que está a punto de deshacerse, o que se levanta de entre sus cenizas. Y lo hacemos en condiciones desfavorables para la existencia y la supervivencia de comunidades “naturales”, en un mundo en el que coexisten creencias contradictorias y diferentes descripciones de la realidad, que compiten mutuamente, y donde cada opinión tiene que ser defendida en contra de los argumentos de la otra parte. En la práctica, la idea de comunidad como “unidad espiritual” sirve como herramienta para trazar los límites aún inexistentes entre “nosotros” y “ellos”; es un instrumento de movilización, una manera de convencer al grupo al cual se apela de que sus miembros tienen intereses comunes y un destino común; y todo ello con el propósito de lograr una acción unificada.

Repitémoslo entonces: la referencia a la “naturalidad” de la comunidad es en sí misma un factor que contribuye a dar eficacia al apelo de unidad. Los más poderosos (y quizá los más eficaces) esfuerzos por construir una comunidad aluden paradójicamente a factores que están “más allá del poder humano”, a cosas que no

se eligen ni se pueden rechazar: “la misma sangre”, el carácter hereditario y un vínculo intemporal con la tierra, que supuestamente ligan a una *raza* a su destino y su misión; o el pasado histórico común, el registro conjunto de las victorias y las derrotas, “nuestra común herencia histórica”, que hacen de la *nación* una entidad aparte, unida para siempre, para bien o para mal; o la *religión* común, que en un distante pasado fue formulada como una revelación recibida por los ancestros, y que después sufrió persecución, con lo cual las creencias de los ancestros se tornaron sacrosantas y venerables y la supervivencia de su herencia llegó a constituir una causa común y un deber para los descendientes. Hay algo que hace que la referencia a estos “hechos” tan evidentemente objetivos sea particularmente útil para la construcción de la comunidad: que los hechos invocados siguen estando fuera del control de las personas a las que está dirigida la exhortación. La referencia a esos hechos oculta muy bien el elemento de decisión y arbitrariedad implícito en la elección. Para inducir a los blancos de las exhortaciones a la construcción de la comunidad a que tomen una decisión, se les dice que se encuentran en una situación *sin elección posible*, que la decisión ya fue tomada por sus antepasados o por la Providencia. En tales circunstancias, la renuencia a unir fuerzas sólo puede ser considerada un acto de traición. Los que cometen tal acto traicionan su propia naturaleza, la memoria de los antepasados y sus exhortaciones, etc.; son renegados, o tontos, lo suficientemente arrogantes como para cuestionar una decisión que la historia ya tomó por ellos.

Pero no en todos los casos los esfuerzos por construir la comunidad hacen referencia a necesidades fuera de todo control, ocultando así su carácter arbitrario. Muchos movimientos políticos y religiosos proclaman su intención de crear una comunidad de creencias o de fe haciendo *proselitismo*, es decir, induciendo a las personas a convertirse a ciertas ideas nuevas, que no conocían o que hasta entonces habían rechazado. Estos movimientos aspiran a crear una comunidad de los creyentes: gente unida por la adhesión a una causa que les ha sido revelada por el santo fundador de la secta religiosa o por un líder político visionario y con noción de futuro. En este tipo de ejercicio de construcción de una comunidad no se emplea el lenguaje de la tradición sacra, el destino histórico o la misión de clase, sino el de la buena nueva, la revelación, el “volver a nacer” y, por sobre todo, el lenguaje de la *verdad*. No se apela a la situación supuestamente sin elección posible sino, por el contrario, al noble acto de elegir la verdad por sobre la falsedad, de abrazar la verdadera fe y rechazar la superstición, la ilusión o la distorsión ideológica de la realidad. Se le pide a la gente que se una a la comunidad, en vez de permanecer en otra, a la cual pertenecen “naturalmente”. Esa adhesión es presentada como un acto de liberación y como el comienzo de una nueva vida; se habla de ella como de un acto de libre albedrío, que constituye la primera manifestación verdadera de la propia libertad. Lo que esta vez se esconde es la presión que de allí en adelante se ejercerá sobre los conversos para que se mantengan obedientes a la fe recién abrazada y para que supediten su libertad a lo que la causa pueda exigirles. Y esas exigencias suelen ser tan excesivas como las que buscan legitimarse invocando la tradición histórica.

Las comunidades de fe no pueden limitarse a la *propaganda*, es decir, a la predicación del nuevo credo que se pretende convertir en elemento de unión de los futuros devotos. La devoción a los artículos de fe sólo se demuestra a través del ritual: una serie de eventos regulares (festivales patrióticos, reuniones partidarias, servicios religiosos) en los que se convoca a los fieles a participar como actores, de modo que se reafirme su adhesión y participación y se refuerce su devoción. Las

comunidades de fe difieren en la severidad y el volumen de las exigencias que hacen a sus miembros.

Algunos partidos políticos, por ejemplo los que persiguen fines radicales — revolucionarios o reaccionarios, de izquierda o de derecha—, tratan a sus miembros como combatientes, exigiéndoles lealtad ciega y total subordinación. Pero la mayoría sólo aspira a lograr la unidad de pensamiento necesaria para asegurar el apoyo electoral regular y una módica actividad “misionera” voluntaria en nombre del programa del partido. El resto de la vida de los miembros queda librado al criterio de cada uno y el partido no legisla sobre aspectos personales, como la vida familiar o la elección de ocupación.

Las sectas religiosas suelen ser más exigentes. No se limitan a pedir la participación en los rituales del culto, sino que intervienen en *toda* la vida de sus miembros. Como las sectas son, por definición, minorías expuestas a presión exterior y, por lo tanto, se encuentran constantemente en estado de sitio, necesitan algo más que aceptar un cuerpo de creencias: necesitan establecer una total uniformidad del modo de vida de sus miembros. Aspiran a producir una modificación completa de la manera en que los fieles conducen sus asuntos de la vida cotidiana. También exigen obediencia en los aspectos del comportamiento individual que nada tienen que ver con la fe. Al convertir la vida toda en una profesión de fe y una manifestación de lealtad, las comunidades sectarias tratan de defender el compromiso de sus miembros contra el escepticismo o hasta la franca hostilidad del medio. En casos extremos, se intenta separar totalmente a la comunidad del flujo “ordinario” de la vida social; no sólo abarcar toda la vida de los miembros, ocupar todo su tiempo, satisfacer todas sus necesidades (o negar el valor de algunas), sino también aislar a los miembros de todo contacto no supervisado. Uno de los principales dogmas del credo al que se les pide a los miembros que permanezcan fieles es la condena y el rechazo de los usos y costumbres de la sociedad “ordinaria”. Se censura a la sociedad “normal” por su herejía y sus pecados, por estar dominada por el egoísmo y la codicia, por tener preocupaciones materiales y no espirituales, por obstaculizar la libertad del individuo, por destruir la intimidad y la simpatía mutua entre las personas, por causar desigualdades e injusticias, por alentar o hasta exigir la rivalidad y la competencia, etcétera.

Los cargos posibles son muchos, pero la elección dependerá de las normas de vida que la comunidad quiera promover. Se puede invitar a los miembros a alejarse de las maldades de la vida mundana y retirarse a una comunidad ermitaña, para vivir allí totalmente dedicados a la contemplación y la oración. O se los puede instar a abandonar la alocada carrera de la vida competitiva e ingresar en un grupo en el que todos los miembros son iguales, nadie pretende estar por encima de los demás, y las relaciones se basan en la intimidad, la sinceridad y la confianza mutuas. Por lo general se les pide también que vuelvan la espalda a la atracción del consumismo y acepten llevar una vida modesta y austera. Las comunidades de este tipo (llamadas *comunas*) proponen a sus adherentes una tarea formidable: que sustenten su vida en común, en todos los aspectos, sólo en el poder de la afectividad. Ni hábito ni obligación contractual alguna brinda una segunda línea de defensa si aparecen animosidades dentro del grupo o, lisa y llanamente, falta consenso. El afecto mutuo se convierte en el único vínculo, en la única —y por ende, indispensable— condición para la supervivencia de la comuna. Por lo tanto, los disidentes constituyen una amenaza mortal; la tolerancia es un lujo que una comuna no puede darse. Por esta razón, mientras más *amplias* son las comunidades, más *oprimentes* suelen llegar a ser. La opresión genera tensiones que

hacen de las comunas las más frágiles y vulnerables de las comunidades.

Las comunidades difieren mucho en el grado de uniformidad que exigen (es decir, en el tamaño relativo de la porción de vida que les piden a sus miembros que subordinen a la doctrina). En la mayoría de los casos, sin embargo, las condiciones son vagas, están mal formuladas y no se pueden determinar con anticipación. Aun cuando los defensores de la unidad comunal se declaren neutrales respecto de los aspectos no espirituales de las vidas de los miembros, pueden afirmar la prioridad y la suprema importancia de las creencias que defienden. Potencialmente, esa afirmación indica que habrá interferencia en cuestiones anteriormente declaradas indiferentes, en caso de que entren en colisión con el credo compartido.

Hay otros grupos muy diferentes de todas las comunidades, tanto las ostensiblemente “naturales” como las reconocidamente “fabricadas”. Se trata de comunidades que reúnen a sus miembros solamente en beneficio de una tarea, claramente definida. Como los propósitos de esos grupos son limitados, también lo son las pretensiones de influir sobre el tiempo, la atención y la disciplina de los miembros. En general, estos grupos admiten haber sido creados deliberadamente. En este caso el propósito desempeña un papel similar al de la tradición, el destino común o la verdad. Se pide disciplina y compromiso en función del propósito o de la tarea a realizar. Por lo tanto, en este caso podemos hablar de **grupos de objetivos**, u **organizaciones**. El rasgo distintivo más saliente y decisivo de las organizaciones es una autolimitación deliberada y abiertamente declarada. La mayoría de las organizaciones tienen estatutos escritos que detallan las áreas en las que los miembros deben comportarse según las normas (dando a entender, por omisión, que las otras áreas, no mencionadas, de las vidas de los miembros están libres de toda interferencia por parte de la organización). Adviértase que si se toma como principal diferencia entre las comunidades y las organizaciones la presencia o la ausencia de autolimitación, algunas de las comunidades discutidas hasta ahora tendrían que ser consideradas —aun en contra de sus pretensiones— como organizaciones.

La índole parcial del compromiso de los miembros con la actividad de las organizaciones puede expresarse de otro modo: los individuos no ingresan en una organización como “personas totales”, sino que meramente desempeñan *roles*. Desde luego, la palabra “rol” ha sido tomada del lenguaje teatral. Una obra de teatro, que tiene un argumento decidido por anticipado y escrito en un libreto, que asigna textos diferentes a cada actor del reparto, ofrece un modelo del funcionamiento de la organización. Además, el teatro puede ser considerado también una buena comparación en otro aspecto: los actores no se “agotan” en los roles que les han sido asignados; “entran” en el personaje sólo mientras dura la representación y después están en libertad de abandonarlo.

Así como las organizaciones son especializadas desde el punto de vista de las tareas que realizan, así también están especializados sus miembros desde el punto de vista de la contribución que se espera hagan a la realización de esa tarea. El rol de cada uno de los miembros es separado de los roles desempeñados por los otros miembros de la misma organización, como también de los otros roles que la misma persona puede desempeñar en otras organizaciones. Durante una parte del día yo soy profesor de sociología; en el colegio donde enseñé mi rol es diferente del rol del profesor de educación física o del de cualquier otro profesor, como también del rol del bibliotecario o del cocinero. Pero mi rol de profesor requiere destrezas y actividades diferentes de las exigidas por otros roles, que desempeño en otros momentos del día o en otros días de la semana. Así, formo parte del Consejo del

Club de Fotografía de la zona; soy miembro del Consejo de Administración del edificio de departamentos donde vivo; pertenezco también a una sociedad de caridad, a un comité *ad hoc* creado en el vecindario para oponerse al proyecto de construir una nueva autopista cerca, y a la rama local de un partido político. Desempeño muchos roles, en diferentes lugares y momentos; cada rol es desempeñado por mí entre diferentes grupos de personas. En ninguno de esos grupos me conocen bien en mis otros roles. En la mayoría de los casos, a nadie le interesan. Cada persona que frecuento quiere identificarme totalmente con el rol en el que participo en esa actividad y que contribuye a realizar la tarea que nos ocupa. Por otra parte, me arriesgaría a ser mal visto y hasta ridiculizado o sancionado si, por ejemplo, llevara mis intereses fotográficos a las reuniones del comité de ciudadanos “Contra la autopista X”, o confundiera mis obligaciones docentes con mi tarea de miembro activo de un partido político.

Repitémoslo: a diferencia de la comunidad, que es para nosotros un grupo al que sus miembros pertenecen (o deberían pertenecer) “en cuerpo y alma”, la organización absorbe sólo una parte de las personas involucradas; por cierto, entenderemos mejor la manera en que esto funciona si pensamos que consiste en roles y no en personas. De las personas vinculadas con una organización se espera que *asuman* sus roles (es decir, que se dediquen íntegramente a desempeñarlos mientras trabajan en y para la organización, que se identifiquen completamente con el rol que están desempeñando en ese momento), pero que al mismo tiempo se *diferencien* de ellos (es decir, que recuerden constantemente que se trata sólo de un rol que están desempeñando y que no confundan los derechos y deberes propios de ese rol con los correspondientes a otra actividad o a otro lugar). De hecho, la organización de los roles es el único aspecto de la organización que permanece relativamente estable durante cierto período de tiempo y que identifica a la organización como tal. Los individuos que desempeñan los roles pueden cambiar, pero los roles permanecen. Las personas ingresan en la organización y salen de ella, son contratadas y despedidas, admitidas y expulsadas; pero la organización persiste, y aunque el especial matiz que cada persona da al rol que desempeña puede cambiar con el tiempo, la organización sigue siendo básicamente la misma. Las personas son intercambiables y descartables; no cuentan como personas, sino que lo que cuenta es su destreza y su disposición para realizar el trabajo.

Max Weber, uno de los fundadores de la sociología, vio en la proliferación de organizaciones en la sociedad contemporánea una señal de la continua **racionalización** de la vida social. La acción **racional** (como diferente tanto de la acción **tradicional** —una puesta en práctica automática de los hábitos o costumbres— como de la acción **afectiva** —acciones no controladas, desencadenadas por una emoción momentánea y perpetradas sin tener en cuenta sus consecuencias—) es aquella en la cual el *fin* a ser alcanzado está claramente formulado y los actores concentran sus pensamientos y sus esfuerzos en seleccionar los *medios* que parecen ser más eficaces y económicos. Para Weber, la organización (Weber mismo usó el término “**burocracia**”, o sea “el gobierno de la oficina”) es la suprema adaptación a las exigencias de la acción racional; es, de hecho, el método más apropiado para perseguir fines de una manera racional, es decir, una manera que sea simultáneamente la más eficaz y la menos costosa. En su famosa descripción del *tipo ideal* de burocracia (una burocracia, por así decir, totalmente adaptada a su propósito reconocido y libre de toda distracción), Weber enumeró los principios que deben observarse en las acciones de los miembros y en las relaciones entre ellos, a fin de que la organización pueda ser un verdadero

instrumento de racionalidad. Nombremos algunos de esos principios.

En primer lugar, dentro de la organización la gente debe actuar sólo en “condición oficial”, la que ha sido ya definida por las reglas referentes a los roles que desempeñan (de modo que los otros aspectos de su identidad social —por ejemplo, su vida familiar, sus intereses económicos, sus simpatías y antipatías privadas— no interfieran con lo que hacen, la manera en que lo hacen y la manera en que otras personas juzgan esos actos). Los roles deben estar divididos lógicamente y deben mantenerse separados. Esto significa: primero, que una organización verdaderamente racional debe dividir la tarea general en actividades simples y elementales, para que cada individuo que tome parte en el esfuerzo común pueda llegar a ser un experto en su trabajo; segundo, que alguien debe ser responsable por todos los elementos de la tarea general, de modo que ninguna parte de ella sea descuidada; y tercero, que debe quedar perfectamente claro quién está a cargo de cada parte de la tarea, de modo que las competencias no se superpongan, generando la confusión que nace de las decisiones contradictorias. Al desempeñar sus respectivos roles, los funcionarios deben guiarse por reglas abstractas, que no tengan relación alguna con características personales (véase el Capítulo 5, sobre los principios que orientan las relaciones impersonales). Los funcionarios deben ser designados para sus cargos y promovidos o postergados sólo de acuerdo con la “relación” estimada entre las destrezas que poseen y las destrezas requeridas por el cargo; todas las otras consideraciones (origen noble o plebeyo, creencias religiosas y simpatías políticas, raza, sexo, etc.) deben ser enfáticamente declaradas fuera de lugar y no se debe permitir que interfieran con la política de manejo del personal. Debe haber continuidad tanto en la actividad de la organización en su conjunto como en la vida de sus miembros dentro de la organización; el funcionario debe visualizar el trabajo que hace en la organización como parte de una carrera de toda la vida, de modo que pueda adquirir destrezas y acumular experiencia práctica. Por otra parte, la organización debe estar obligada por los precedentes —las decisiones tomadas en su nombre en el pasado— aun cuando los funcionarios que los generaron tomando ciertas decisiones hayan dejado la empresa o pasado a desempeñar otras tareas. La historia de la organización se compone de sus archivos y, por lo tanto, es independiente de los recuerdos personales y de las lealtades de los funcionarios como individuos.

Estos no son los únicos requisitos de la acción racional organizada. Los roles no sólo deben ser divididos y mantenidos aparte; también deben organizarse según una *jerarquía* que corresponda a la división interna de la tarea general. Mientras más desciende una persona en la jerarquía, más especializadas, parciales, concentradas y pequeñas son sus tareas; y mientras más sube en ella, más amplia se torna su visión, más puede percibir del propósito general. Para llegar a esta situación es preciso mantener el flujo de dos cosas: la información debe pasar de los peldaños más bajos a los más altos de la escalera jerárquica, pero tornándose abarcadora y sintética a medida que sube; y las órdenes deben fluir desde arriba hacia abajo, haciéndose en el trayecto más específicas e inequívocas. El *control* ejercido desde arriba debe estar acompañado por la *disciplina* observada abajo.

Lo que unifica todos los principios en el modelo ideal de la organización racional es el postulado de que las decisiones y las actitudes de todos deben subordinarse a la tarea que la organización ha llamado a realizar. Todas las otras consideraciones deben ser declaradas irrelevantes y no se debe permitir que ejerzan influencia alguna; es mejor eliminarlas o, en todo caso, neutralizarlas o ignorarlas. Los funcionarios deben dejar en el guardarropa, por así decir, todas sus

preocupaciones privadas y sus compromisos externos e ingresar en las oficinas vistiendo su traje oficial. La organización en su conjunto debe rodearse de muros espesos e impenetrables en los que sólo habrá dos puertas: la puerta de “entrada”, a través de la cual se espera que ingrese el trabajo que la organización debe realizar; y la de “salida”, que evacua los resultados del procesamiento organizacional de esa tarea: las acciones encaminadas a cumplir la tarea. Entre el ingreso del trabajo y la salida de los resultados, todas las influencias externas deben ser neutralizadas (de allí la estricta exigencia de secreto organizacional); nada debe interferir con la aplicación estricta de las normas de la organización ni con la selección de los medios más eficaces y económicos para alcanzar el fin propuesto.

No obstante, casi ninguna organización satisface tales condiciones. La mayor parte de los postulados que sustentan el modelo ideal de acción racional de Weber no se cumplen: y la pregunta es si podrán cumplirse alguna vez. Una persona reducida a un solo rol es una fantasía que no puede hacerse realidad; y también lo es la realización de una sola tarea, desvinculada de toda otra preocupación y aparentemente carente de todo vínculo humano. Naturalmente, los miembros de la organización se preocupan por su bienestar, que puede verse afectado por los riesgos implícitos en cualquier decisión. De allí entonces la difundida tendencia a eludir la toma de decisiones sobre cuestiones dudosas o controvertidas: el llamado “fenómeno de la papa caliente”, que consiste en eludir responsabilidades poniendo un expediente urgente sobre el escritorio de otro funcionario. La preocupación por el propio bienestar (la autodefensa, la supervivencia en términos definidos por la organización) incluye también la tendencia a socavar la posición de los potenciales competidores en la carrera hacia el ascenso; y muchas veces eso se logra obstaculizando el trabajo o desacreditando las decisiones de los colegas. Pero también puede acontecer que un miembro de la organización encuentre que una orden recibida de sus superiores no es compatible con sus códigos éticos; deberá, entonces, elegir entre la obediencia a la organización y la lealtad a sus principios morales. Otro tal vez crea que la exigencia de secreto que le imponen las autoridades puede poner en peligro el bienestar público u otra causa que él o ella considere igualmente válida o aun más importante que la eficiencia de la organización. Por otra parte, los miembros suelen trasladar a su trabajo los prejuicios que tienen en su vida privada. A un hombre puede resultarle difícil, por ejemplo, aceptar una orden dada por una mujer; otro quizá se resista a cumplir órdenes impartidas por una persona de otra raza.

Además, no hay paredes infranqueables que protejan a la organización contra las presiones e influencias provenientes de lugares ostensiblemente desvinculados de sus tareas y, por lo tanto, carentes de toda influencia sobre la toma de decisiones dentro de la organización. Las organizaciones deben cuidar su imagen pública, y ese hecho suele impedirles realizar actos que, si bien no serían cuestionables desde un punto de vista puramente técnico, podrían suscitar preocupación y hasta ira, sobre todo en círculos que tienen influencia suficiente como para perjudicar a la organización. Además, se pueden sufrir presiones ejercidas por otras organizaciones, que trabajan en campos aparentemente remotos y ajenos pero que, no obstante, encuentran que ciertos actos son perjudiciales para su área de operación; esta resistencia suele poner un límite a la prioridad que se otorga a la “pura racionalidad” de la acción.

Supongamos por un momento que —milagrosamente— los postulados implícitos en el modelo ideal han sido satisfechos: que las personas involucradas en la división de tareas dentro de la organización han sido verdaderamente reducidas a

los roles que se les asignó, y que la organización en su conjunto ha sido eficazmente protegida contra toda influencia o preocupación desvinculada de su objetivo explícito. Pese a lo improbables que estas condiciones puedan parecer, si se las pusiera en práctica ¿garantizarían la *racionalidad* de la actividad de la organización? ¿Una organización que se adaptara totalmente al modelo ideal se comportaría tan racionalmente como Weber suponía que lo haría? Existen fuertes argumentos para demostrar que no sería así sino que, por el contrario, la receta ideal de la acción racional generaría numerosos obstáculos a la racionalidad.

En primer lugar, dentro de la jerarquía de mando que el modelo sugiere, se asignó igual peso a la autoridad del cargo y a la de la destreza técnica relevante, pero sin puntualizar por qué esas dos autoridades, de base diferente, habrían de coincidir y trabajar en armonía. De hecho, muy probablemente los dos funcionarios chocarían. Por ejemplo: el derecho al cargo podría verse amenazado por los nuevos conocimientos técnicos que los funcionarios más antiguos no poseen. Una de las consecuencias podría ser que el funcionario en cuestión impidiese o por lo menos demorase la introducción de las técnicas y los conocimientos que la racionalidad de la acción requeriría. Tampoco el principio de la división del trabajo en tareas muy específicas es inmune a la crítica. Supuestamente esa práctica favorecería la eficiencia y la capacitación, pero de hecho produce el fenómeno llamado **inoperancia calificada**. Al adquirir destreza en la realización rápida y eficiente de tareas muy circunscriptas, los miembros de la organización van gradualmente perdiendo de vista las ramificaciones de su trabajo y no advierten las consecuencias adversas de la actividad, que con el transcurso del tiempo se convierte en una rutina mecánica. Debido a lo limitado de sus conocimientos, estos miembros están mal preparados para adaptar sus rutinas de trabajo a cualquier cambio eventual, y para reaccionar con rapidez y flexibilidad ante situaciones imprevistas. En otras palabras, la organización es víctima de su propia aspiración de perfecta racionalidad. Se torna rígida e inflexible y sus métodos de trabajo no se adaptan con suficiente rapidez a las cambiantes circunstancias. Tarde o temprano, se convertirá en una empresa donde la toma de decisiones sea cada vez más *irracional*.

Y en último lugar, algo sin embargo muy importante: la adopción del modelo ideal de acción sujeta a la racionalidad como criterio supremo implica el peligro inherente de que se produzca otra desviación del objetivo: el llamado **desplazamiento del objetivo**. A los fines de la eficacia, todas las organizaciones deben estar continuamente preparadas para tomar decisiones y para actuar. Esa reproducción requiere un eficaz mecanismo de autopropagación, inmune a la interferencia desde el exterior. El problema es que eventualmente el objetivo mismo suele figurar entre las interferencias externas. Nada hay en el modelo ideal que impida que ese mecanismo dure más que la tarea que la organización se ha propuesto desarrollar. Por otra parte, todo apunta a la probabilidad (y hasta a la conveniencia) de que la preocupación por la autopreservación impulse la permanente expansión de la actividad de la organización, de sus recursos y del alcance de su autoridad. En efecto, muy bien puede suceder que la tarea considerada anteriormente como la razón para establecer la organización sea relegada a un segundo plano, debido al excluyente interés de la organización por la autopropagación y el crecimiento. La supervivencia de la organización, aun cuando a la luz de sus objetivos originales ésta pueda haber llegado a ser inútil, se convierte en objetivo por derecho propio y pasa a constituir el nuevo fin contra el cual la organización medirá la racionalidad de su desempeño.

Así, encontramos que ambos modelos de agrupamiento humano son

deficientes. Ni la imagen de la comunidad —la unión total de las personas *humanas*— ni el modelo de organización —la coordinación de *roles* al servicio del cumplimiento racional de una tarea— describen correctamente la práctica de la interacción humana. Ambos modelos proponen modos de acción opuestos, artificialmente separados, que dividen y hasta contraponen motivos y expectativas. Las acciones humanas reales, en circunstancias reales, se resisten a una división tan radical.

Existe una tensión permanente e inevitable entre los “marcos conceptuales” de nuestros actos y nuestras realizaciones prácticas. Al representar la acción “como si” respondiera a un propósito o a una necesidad de cohesión, los marcos despliegan una inherente tendencia a dirigir la acción, que en la práctica es siempre compleja y ramificada; existe una tendencia a purificar la acción, que en la práctica está siempre dividida por diversas necesidades y motivos.

Como tipos “puros”, los modelos de comunidad y organización pueden ser considerados como los extremos de un continuo en el que pueden representarse todas las interacciones humanas. Las interacciones reales están desgarradas entre dos fuerzas gravitacionales, que tiran en sentido contrario. Las interacciones de rutina son, a diferencia de los modelos extremos, mixtas: son *heterogéneas*, es decir, están sujetas simultáneamente a principios lógicamente contradictorios. La familia —ese epitome de la pauta de interacción de tipo comunitario— casi nunca es ese paraíso de las relaciones personales que uno esperaría que fuese; dentro de la familia, como en cualquier grupo de acción cooperativa, hay tareas que realizar, y es altamente improbable que ni siquiera una dosis mínima de criterios organizativos y por ello explícitamente impersonales enturbie la pureza de las relaciones “personales”, que son más bien singulares y vagas. Por otra parte, no hay organización cuyos miembros puedan abstenerse de establecer algún vínculo personal con gente con la que unen fuerzas durante un período de tiempo prolongado. Estas personas pasan gran parte de su tiempo en compañía de los otros miembros; intercambian servicios, se comunican, comparten temas de interés común, se ayudan o riñen, llegan, en fin, a apreciarse o a tenerse antipatía. Y tarde o temprano surge una pauta de interacción *informal*, una invisible red de relaciones personales que pueden o no superponerse con el mapa oficial de las relaciones *formales*, que son las de mando y subordinación. Las personas involucradas en tales pautas encontrarán que su interés por la organización es más rico que lo que los principios de rol único y de tarea única impondrían; buscan, y encuentran, la satisfacción de las necesidades de comunicación personal que a la organización, ostensiblemente, no le interesan. Y muchas veces, los que dirigen la organización fomentan y utilizan deliberadamente esta tendencia.

Contrariamente a lo que indica el modelo ideal, se puede comprobar en la práctica que la actividad orientada hacia la realización de tareas mejora considerablemente si la interacción no se reduce sólo al desempeño de roles especializados. En este aspecto la escuela es una organización típica, que propicia la tarea perfectamente definida de impartir conocimientos y evaluar sus efectos sobre los educandos; pero esa tarea se vería muy perjudicada si la escuela no fuera capaz de favorecer entre sus alumnos el desarrollo de un sentimiento de comunidad y pertenencia. Muchas compañías industriales, comerciales o financieras tratan de lograr un mayor compromiso de sus empleados ampliando la órbita de captación de intereses de la organización. Ofrecen, por ejemplo, instalaciones para la recreación y el esparcimiento, servicios de supermercado, y hasta facilidades para conseguir vivienda. Ninguno de estos servicios extraordinarios está lógicamente relacionado

con la tarea explícita de la organización ni con el rol único y especializado que los empleados deben desempeñar; pero todos juntos generan “sentimientos de comunidad” y motivan a los miembros para identificarse con la compañía. Esas emociones, aparentemente ajenas al espíritu de la organización, están dirigidas a incrementar la dedicación de los miembros a la persecución de los objetivos de la organización, neutralizando así los efectos adversos del entorno impersonal que los criterios de racionalidad sugieren imponer.

Comunidades y organizaciones dan por sentada la libertad de sus miembros; juntarse es un acto voluntario, por lo menos en el sentido de que es revocable: uno puede echarse atrás en su decisión. Aunque en algunos casos (recordemos las comunidades llamadas “naturales”) unirse al grupo no fue originariamente el resultado de una elección libre, los miembros tienen siempre el derecho de irse, si bien muchas veces se los presiona (como se vio anteriormente) para que no lo ejerzan. Hay, sin embargo, un caso en que la organización niega explícitamente la libertad de desertar, y la gente está colocada bajo su jurisdicción por la fuerza: se trata de las **instituciones totales**, denominación acuñada por **Erving Goffman**. Las instituciones totales son comunidades obligatorias: allí, la vida íntegra de los miembros está sujeta a escrupulosa reglamentación, sus necesidades son definidas y satisfechas por la organización, sus actos permitidos y prohibidos están regidos por las normas de la organización. Las escuelas con régimen de internado, los cuarteles militares, las prisiones, los hospitales psiquiátricos, se asemejan en diverso grado al modelo de las instituciones totales. Se vigila a los internos día y noche (o al menos se los coloca en situación de que no puedan estar seguros de que nadie los vigila), de modo que toda violación de las reglas pueda ser detectada y castigada, o hasta evitada. Las instituciones totales difieren radicalmente del modelo de comunidad en el hecho de que se desalienta activamente en los miembros todo intento de desarrollar por su propia cuenta una red de relaciones personales. La entrega de la personalidad toda se combina con la exigencia de entablar relaciones totalmente impersonales. Y tal vez sea la incongruencia de semejante combinación lo que explique el importantísimo papel que en las instituciones totales desempeña la **coerción**. Para suscitar un comportamiento conveniente y asegurarse de que los miembros no se irán y además cooperarán no se puede apelar ni a la lealtad espiritual ni a la esperanza de ganancias materiales. De ello se desprende otra característica de las instituciones totales: la estricta separación entre los que fijan las normas y los que las cumplen. La eficacia de la coerción, como el único sustituto posible para la ausencia tanto de compromiso emocional como de calculado interés, depende de que la brecha entre las dos partes de la división se mantenga infranqueable. (Nótese que, en este caso como en otros, la práctica difiere del modelo ideal. En las instituciones totales se desarrollan relaciones personales, que muchas veces franquean el abismo entre los supervisores y los internos. Y como también acontece en otros casos, no está en modo alguno claro que esas relaciones debiliten el desempeño general y la estabilidad de la institución. No obstante, ellas hacen que el marco de interacción sea tan flexible y tan vulnerable al cambio como lo es en grupos de otro tipo.)

Creo que la impresión más fuerte que causa el estudio de los agrupamientos humanos es su diversidad. Pero pese a la diversidad, todos ellos son formas de la *interacción* humana. De hecho, lo que caracteriza a los grupos es simplemente una persistente red de acciones interdependientes. Cuando decimos “hay una conferencia” nos referimos al hecho de que un cierto número de personas se reúne para dedicarse a una actividad llamada “conferencia” (es decir, un encuentro de

comunicación, estructurado de modo tal que una persona habla mientras otras, ubicadas de frente a la primera, escuchan y toman notas); o “seminario” (una interacción que consiste en que varias personas se sientan alrededor de una mesa y hablan por turno); o “evaluación” (interacción que consiste en que una persona formula preguntas y otras las contestan); y todas estas interacciones son por lo general regulares y reiteradas. En sus interacciones los miembros del grupo se guían por su imagen de cómo debe ser la conducta correcta del grupo. Pero esa imagen nunca es completa, y casi nunca brinda una descripción clara de ninguna situación que pueda presentarse en el transcurso de la interacción. El marco ideal es constantemente interpretado y reinterpretado, y esa interpretación está constituida por las acciones prácticas de los miembros. La interpretación no puede dejar de afectar la imagen. El marco ideal y las prácticas se informan y se transforman mutuamente.

La autopreservación y la continuidad de un grupo como entidad depende del mantenimiento de las acciones de rutina de sus miembros, según una imagen mental conjunta de las pautas de conducta correcta que tenga el grupo.

ZYGMUNT BAUMAN.

“INTERCAMBIO Y OBSEQUIOS”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Cinco, pp. 91-108.

Sobre mi escritorio se amontonan las cartas de mis acreedores. Algunas son muy urgentes. Sin embargo, hay cosas que no puedo dejar de comprar: mis zapatos están rotos, no puedo trabajar hasta tarde sin una lámpara de escritorio; y además, uno tiene que comer todos los días. ¿Qué puedo hacer?

Puedo ir a ver a mi hermano y pedirle un préstamo. Le explicaré la situación. Probablemente gruñirá un poco y me dará un pequeño sermón sobre las ventajas de la previsión, la prudencia y la planificación y sobre la conveniencia de no vivir por encima de lo que uno puede permitirse; pero meterá la mano al bolsillo y contará su dinero. Si tiene, me dará lo que necesito. Si tiene poco, me dará una parte, lo que esté a su alcance.

Otra posibilidad es acudir al gerente de mi banco. Pero no tendría sentido explicarle mis sufrimientos. ¿A él qué le importa? Lo único que me preguntará será si tengo una buena garantía. Además, querrá saber si tengo ingresos regulares suficientes como para afrontar el pago del préstamo más los intereses. Entonces tendré que mostrarle mis recibos de sueldo; si tengo una propiedad, tendré que ofrecerla como garantía y tal vez el banco haga una segunda hipoteca. Si el gerente piensa que yo no constituyo un riesgo excesivo para el banco y que devolveré el préstamo (con los correspondientes intereses, desde luego), me prestará el dinero.

O sea que, según adónde me dirija para solucionar mi problema, recibiré dos tratamientos muy distintos. Me preguntarán cosas diferentes, vinculadas con dos concepciones diferentes de mi derecho a recibir ayuda. Es poco probable que mi hermano investigue mi solvencia económica; para él, el préstamo no es un buen negocio. Para él, lo que cuenta es que soy su hermano; como soy su hermano y como estoy necesitado, tengo derecho a su ayuda. Mi necesidad es su obligación. Al gerente del banco, en cambio, no le interesa en absoluto saber quién soy ni para qué necesito el dinero que estoy pidiendo. Lo único que quiere saber es si el préstamo será una transacción beneficiosa para él o para el banco que representa. No está obligado, ni moralmente ni de otro modo, a prestarme el dinero. Si mi hermano se negara a acceder a mi pedido, él tendría que demostrarme a mí que no está en condiciones de hacerme ese préstamo. Con el gerente del banco sería exactamente lo contrario: si quiero que me dé un préstamo, yo tengo que probarle a él que estoy en condiciones de devolverlo.

La interacción humana es susceptible a la presión de dos principios que muchas veces se contradicen mutuamente: el principio del **intercambio equivalente** y el principio del **obsequio**. En el caso del intercambio equivalente, lo que domina es el interés. Tal vez la otra parte de la interacción sea reconocida como una persona autónoma, un sujeto legítimo de necesidades y derechos; pero esas necesidades y esos derechos son vistos en primer lugar y sobre todo como restricciones y obstáculos para la plena satisfacción de nuestros intereses. Uno se guía principalmente por el deseo de que el pago sea “justo”. “¿Cuánto tendré que pagar?” “¿Me conviene o no me conviene?” “¿Tal vez sería mejor hacer otra cosa?” “¿No me habrán estafado?” Frente a la acción futura nos hacemos estas preguntas y otras similares, con el propósito de evaluar la conveniencia y establecer un orden de

preferencia entre diversas alternativas. Negociamos el significado de la *equivalencia*. Desplegamos todos los recursos de que podemos echar mano, para obtener el mejor trato posible e inclinar la transacción en nuestro favor. Pero en el caso del obsequio no es así. En ese caso, las necesidades y los derechos de la otra parte son el principal —y quizás el único— motivo para la acción. Las recompensas, aun cuando finalmente las recibamos, no son un factor en el cálculo de la conveniencia de la acción. El concepto de equivalencia, por otra parte, es absolutamente inaplicable. Los bienes se entregan, se dan, se regalan, los servicios se prestan simplemente porque la otra persona necesita los bienes o los servicios y, siendo quien es, tiene el derecho de que nosotros satisfagamos sus necesidades.

Se entiende por obsequio, o “regalo”, una gama bastante amplia de actos, de pureza diversa. El “obsequio puro” es un “concepto liminal”, una suerte de patrón con el cual se miden todos los casos prácticos. Los casos prácticos se apartan del ideal en diversos grados. En su forma más pura, el obsequio es totalmente desinteresado y se ofrece sin tener en cuenta la calidad del receptor. “Desinterés” significa falta de remuneración en cualquier forma. Juzgado según los patrones corrientes de la propiedad y el intercambio, el obsequio puro es pura pérdida; representa un beneficio sólo en términos *morales*, precisamente los términos que la lógica de la ganancia no reconoce. Mientras mayor es la pérdida, mayor es el valor moral. El valor moral del obsequio no se mide por el precio de mercado de los bienes o servicios ofrecidos, sino precisamente por la pérdida subjetiva que constituyen para el donante. El hecho de que no se tenga en cuenta la calidad del receptor significa que la única calificación del receptor que se considera al ofrecer el obsequio es que ese receptor pertenece a la categoría de las personas necesitadas. Por esta razón, la generosidad con los familiares o con los amigos íntimos, que se analizó en el Capítulo 2, no satisface los requisitos del obsequio puro, porque separa a los receptores como personas especiales, seleccionadas para ser objeto de un tratamiento especial. Al ser especiales, los receptores tienen derecho de esperar esa generosidad de las personas con quienes los une una red de relaciones personales y especiales. En su forma pura, el obsequio se ofrece a alguien que lo necesita, sólo porque lo necesita. El obsequio puro es el reconocimiento de la *humanidad* del otro, que de otro modo seguiría siendo anónimo, no estaría situado dentro del mapa cognitivo del donante.

Los obsequios le ofrecen al donante la vaga pero profundamente gratificante recompensa de la satisfacción moral: la experiencia del desinterés, del sacrificio por el bien de otro ser humano. En agudo contraste con el contexto de intercambio y búsqueda de la ganancia, esa satisfacción moral crece en proporción con el sufrimiento del autosacrificio y la consiguiente pérdida. Y para ponderar aun más el ideal de la pureza, la mayoría de las enseñanzas religiosas alientan la donación presentándola como un intercambio, como un medio de redimir los propios pecados y de ganar la felicidad en el más allá. Dar al necesitado es la manera de actuar de “los justos”, es una de las buenas acciones necesarias para obtener la salvación. Aunque refuerza la inclinación a la compasión y a la caridad, el razonamiento sólo alcanza a tener efecto ponderando el deseo igualmente fuerte de obtener ganancias. Por lo tanto, inconscientemente todo razonamiento en favor del desinterés refuerza la autoridad del egoísmo.

Las investigaciones del comportamiento humano en las condiciones crueles y extremas de la guerra demuestran que los casos más heroicos de donación —el sacrificio de la propia vida para salvar la vida de otra persona— son protagonizados por personas cuyas motivaciones se aproximan mucho al ideal del obsequio puro,

ya que consideran que ayudar a otros seres humanos es, pura y simplemente, su deber moral, un deber que no requiere justificación alguna, ya que es natural, evidente y elemental. Uno de los resultados más notables de esta investigación es que a los más desinteresados les resultó difícil entender el singular heroísmo de sus acciones. Tendieron más bien a subestimar su comportamiento y la virtud moral que encarnaba.

Los dos tipos de tratamiento que expusimos al comienzo de este capítulo brindan un ejemplo de las manifestaciones concretas y cotidianas de la elección entre intercambiar y dar. En una primera aproximación, podríamos decir que mi relación con mi hermano (en la que predominaba la donación) es una relación *personal*, mientras que mi relación con el gerente del banco (en la que predomina la actitud de intercambio) es una relación *impersonal*. Lo que sucede dentro del marco de una relación personal depende casi enteramente de lo que nosotros, las partes, seamos; y muy poco de lo que hayamos hecho, hacemos y hagamos; depende, en resumen, de nuestra *calidad*, no de nuestro *desempeño*. Somos hermanos, y por lo tanto estamos obligados a asistirnos en la necesidad. No importa (o no debería importar) que la necesidad en cuestión surja de la mala suerte, de un error de cálculo o simplemente de la imprevisión. Y menos aun importa que la suma que me están ofreciendo esté “segura”, es decir, que mi desempeño garantice la esperanza de devolución. En una relación impersonal las cosas se dan de un modo exactamente opuesto. Lo único que cuenta es el desempeño, no la calidad. No importa quién soy sino lo que haré. A la otra parte le interesarán mis antecedentes, como base para juzgar la probabilidad de mi futuro comportamiento.

Talcott Parsons, uno de los sociólogos más influyentes de la posguerra, consideró la oposición entre calidad y desempeño como una de las cuatro oposiciones importantes en que se pueden clasificar todos los modelos concebibles de relaciones humanas. Dio a esas oposiciones el nombre de **variables de modelo**. Según Parsons, existe un par más de opciones opuestas: el *universalismo* y el *particularismo*. Al considerar mi pedido, mi hermano pudo pensar en muchas cosas; pero lo más probable es que entre ellas no figuraran ciertos principios universales, como reglamentaciones legales, códigos de conducta o tasas de interés. Para él, yo no soy un “ejemplar de una categoría”, un caso al que se puede aplicar una regla universal. Haga lo que haga, lo hará porque yo soy una persona especial, diferente a todas las otras. De allí entonces que ni siquiera se pueda pensar “¿Qué haría él en una circunstancia similar?” Pero con el gerente del banco fue diferente. Para él yo era apenas un miembro más de una enorme categoría, compuesta por los deudores pasados, presentes y futuros. Como había tratado con tantas otras personas “como yo”, seguramente había elaborado ya algunas reglas universales para aplicarlas a todos los casos similares. El resultado de mi solicitud dependería, por lo tanto, de lo que las reglas universales dijeran acerca de la credibilidad de mi caso.

La siguiente variable de modelo coloca también a los dos casos en situación opuesta. La relación entre mi hermano y yo es difusa; la relación entre el gerente del banco y yo es específica. La generosidad de mi hermano no fue un capricho aislado, una actitud improvisada específicamente para el problema que yo le conté que tenía. Su predisposición fraterna hacia mí abarca todo lo que me concierne: todo le concierne también a él. Todo lo que afecta la vida de uno afecta la vida del otro. Si mi hermano se sintió inclinado a ayudarme en este caso es porque generalmente está bien dispuesto hacia mí y se interesa por todo lo que hago o podría hacer. Su comprensión y su afecto no se limitan a las cuestiones económicas. No sucede así, en cambio, con el gerente del banco; su conducta estuvo específicamente orientada

a resolver esta solicitud y sólo ésta; su reacción ante mi pedido y su decisión final se basaron íntegramente en los hechos del caso y no tuvieron relación alguna con otros aspectos de mi vida o de mi personalidad. Casi todas las cosas que para mí son importantes fueron para él irrelevantes, en lo relacionado con el préstamo solicitado, y por lo tanto no las tuvo en cuenta.

La cuarta oposición corona, por así decir, las otras tres (aunque se podría argumentar también que las sustenta y las hace posibles). Se trata, con los términos utilizados por Parsons, de la oposición entre *afectividad* y *neutralidad afectiva*. Esto significa que algunas interacciones están llenas de emociones: compasión, simpatía, amor. Otras, en cambio, son frías, objetivas, indiferentes. Las relaciones impersonales no suscitan en los actores otro sentimiento que la apasionada urgencia de concretar una transacción satisfactoria. Los actores mismos no son objeto de emoción alguna: ni se les quiere ni se les odia. Desde luego, si una de las partes quiere sacar una ventaja desmedida, intenta engañar a la otra parte, miente o desconoce los compromisos adquiridos, la impaciencia que acompañará el lento progreso de las negociaciones influirá negativamente sobre la interacción. También surgirá cierta afectividad si una de las partes coopera en la transacción con entusiasmo y buena voluntad: la otra parte opinará que se trata de “una persona con la que es un placer hacer negocios”. Pero en términos generales podemos decir que las emociones no son un elemento indispensable de las interacciones impersonales, mientras que son los factores mismos que hacen posibles las interacciones personales.

En cuanto a mi hermano y yo, en nuestras relaciones hay una fuerte afectividad. Nos queremos mucho. Pero además, es muy probable que nos profesemos una mutua simpatía y tengamos un sentimiento de solidaridad hacia el otro, tratamos siempre de ponernos en la situación del otro, de entender sus razones, de imaginar el sufrimiento o la alegría que experimenta; y sufrimos con su sufrimiento y nos regocijamos con su alegría. Con el gerente del banco, en cambio, mi relación es muy diferente. Nos conocemos y nos entrevistamos demasiado poco como para “adivinar” nuestros respectivos sentimientos. Y si pudiésemos hacerlo no lo haríamos, a menos que los sentimientos que tratáramos de descubrir o prever en la otra parte tuvieran una relación directa con el éxito de la transacción que está en juego (yo trataría de no imitar al gerente sino, más bien, de provocar su buen humor haciendo algunas bromas o hasta adulándolo un poquito, ya que siempre se puede contar con las debilidades humanas para allanar dificultades). En todos los otros casos, los sentimientos están fuera de lugar. Además, pueden llegar a ser positivamente perjudiciales, si se les permite interferir con el juicio; si, por ejemplo, el gerente de mi banco decide otorgarme el préstamo debido a un sentimiento de compasión por mi desgracia, y no tiene en cuenta mi situación económica, es muy probable que finalmente la transacción represente una pérdida para el banco que el gerente representa.

La emoción, que es un complemento indispensable de las relaciones personales, es improcedente en las impersonales. En éstas, dejar de lado la indiferencia y el cálculo es siempre riesgoso. La actitud objetiva de la otra parte en una transacción impersonal puede muy bien herir mis sentimientos, particularmente cuando la situación que me llevó a acudir a esas personas me ha causado dolor y angustia. Insensatamente, entonces, me sentiré inclinado a cuestionar la actitud indiferente, que tanto discrepa con mis emociones del momento, atribuyéndola a “la dureza e insensibilidad de los burócratas”. Esta imagen no contribuye al éxito de las transacciones impersonales. Por eso de vez en

cuando la publicidad lanza la visión de “bancos que escuchan”, “bancos que dicen que sí” o “la sonrisa del banco”. Los bancos consideran rentable esconder lo impersonal de su actitud hacia los clientes (es decir, el hecho de que están interesados en el dinero del cliente, no en sus sentimientos o en sus asuntos privados) y por eso prometen lo que ni pueden ni tienen intención de hacer: llevar a cabo las transacciones impersonales como si se tratara de interacciones personales.

La diferencia fundamental entre los contextos de interacción personal e impersonal reside en los factores en que los actores confían para llevar sus propósitos a buen término. Todos dependemos de los actos de personas de quienes sabemos muy poco: demasiado poco como para basar nuestros planes y cifrar nuestras esperanzas en sus características personales, como confiabilidad, seriedad, honestidad, capacidad de trabajo, etcétera. Con tan escaso conocimiento a nuestra disposición, las transacciones serían lisa y llanamente imposibles si no fuera por la posibilidad de plantearlas en forma impersonal: la posibilidad de no apelar a las características personales o a las aptitudes de las partes (que no conocemos) sino a las reglas universales que se aplican en todos los casos de la misma categoría, sean quienes sean los miembros de las partes. En condiciones de conocimiento personal limitado, apelar a las reglas es la única manera de hacer posible la comunicación. Imagínense los lectores el enorme e inmanejable volumen de conocimientos que tendrían que acumular si todas sus transacciones con otras personas se basaran únicamente en una estimación de sus cualidades personales, a la que se arribara a través de una investigación cuidadosa. Existe una alternativa mucho más realista: atenerse a las pocas reglas generales que orientan el intercambio y *confiar* en que la otra parte hará lo mismo y observará las mismas reglas.

La mayoría de las cosas de la vida están organizadas de tal modo que las personas pueden interactuar con escasa o ninguna información personal acerca de los demás. Sería imposible, por ejemplo, que yo —ignorante como soy en las ciencias médicas— evaluara la capacidad terapéutica y la dedicación de los médicos a los que consulto. Afortunadamente, su competencia para tratar mi dolencia ha sido confirmada, verificada y certificada por la Asociación Médica Británica —que los aceptó como miembros— y por los hospitales que los contrataron. Puedo, por lo tanto, limitarme a pedir una consulta y supongo —confío— que en el intercambio que seguirá recibiré el servicio que la situación requiere y la organización garantiza. Si quiero estar seguro de que el tren que he abordado se dirige a la ciudad a la que quiero ir, puedo preguntárselo a la primera persona que vea con el uniforme de la empresa de ferrocarriles, sin preocuparme por investigar su amor por la verdad. Dejo entrar en mi casa a una persona que me muestra una credencial de la compañía de provisión de gas, sin hacerle las preguntas que normalmente le haría a un desconocido. En todos estos casos y en otros similares, hay gente, que no conozco personalmente (como los miembros del directorio de la Asociación Médica o las autoridades de la compañía distribuidora de gas), que tienen a su cargo la tarea de controlar que el comportamiento de las personas cuyas credenciales endosan sea satisfactorio y se ajuste a las normas. Y al hacerlo, hacen posible que yo acepte los servicios de esas personas con confianza (un fenómeno que el sociólogo británico Anthony Giddens ha analizado en profundidad).

Y sin embargo, debido precisamente a que tantas transacciones se realizan dentro de un contexto impersonal, la necesidad de relaciones personales se torna acuciante. Reiteradamente se ha señalado que mientras más dependemos de gente que conocemos sólo vaga y superficialmente, y más formales y fugaces son nuestros

encuentros, más fuerte es la tendencia a ampliar el ámbito de las relaciones personales, a forzar las expectativas que sólo encajan en las transacciones personales, aplicándolas a interacciones que se cumplen mejor de un modo impersonal. El rechazo por la indiferencia de un mundo impersonal es experimentado con más fuerza por los jóvenes, que están a punto de abandonar el mundo relativamente cálido, cómodo y amable de la familia y las amistades juveniles, para entrar en el mundo áspero y emocionalmente frío del trabajo y las relaciones laborales. De allí entonces muchos intentos de desertar del ambiente endurecido y despiadado donde la gente sólo es un medio (o así lo parece) para la consecución de ciertos fines, que tienen escasa o ninguna relación con sus propias necesidades o con su felicidad personal. Algunos escapistas tratan de establecer pequeños enclaves comunales, autosuficientes y cerrados, dentro de los cuales sólo se permiten relaciones de tipo personal. Pero esas empresas casi siempre llevan al desencanto y la amargura y terminan en fracaso. Lo primero que los participantes de tales experimentos descubren es que el complejo proceso de la vida no puede basarse sólo en el compromiso emocional; la magnitud de los afectos que tal proyecto demandaría sería insoportable: el soñado paraíso del amor eterno se convierte, cuando se lo examina de cerca, en un infierno de animosidad mutua. Es evidente que el permanente esfuerzo necesario para mantener una elevada intensidad de los sentimientos durante un largo período de tiempo, y para absorber las frustraciones que surgen del constante choque entre los afectos y las exigencias de la eficacia, genera más sufrimiento que el que podría causar la frialdad de las relaciones objetivas.

Si bien el contexto personal no puede abarcar la totalidad de la vida de relación, sigue siendo un elemento indispensable. Nuestra búsqueda de relaciones personales “profundas y totales” se hace más afanosa mientras más grande e impenetrable es la red de dependencias impersonales en la que estamos atrapados. Soy un empleado en la compañía donde trabajo y gano un salario, un cliente en los numerosos comercios donde compro las cosas que necesito o creo necesitar, un pasajero en el tren o el ómnibus que me llevan de un lugar a otro, un espectador en el teatro o en el cine, un votante en el partido político que apoyo, un paciente en el consultorio del médico; y tantas cosas en tantos otros lugares. En todas partes siento que sólo está presente una pequeña parte de mi yo. Debo vigilarme constantemente para no permitir que el resto de mi yo interfiera, ya que sus otros aspectos estarían fuera de lugar y no serían bien vistos en ese contexto. Así, en ninguna parte me siento verdaderamente yo mismo; en ninguna parte estoy totalmente cómodo. En general, empiezo a sentirme como un conjunto de los diferentes roles que desempeño, cada uno de ellos entre personas diferentes y en lugares diferentes. ¿Habría acaso algo que los vincule? Al final de cuentas, ¿quién soy yo? ¿Cuál es mi verdadero yo, el “yo” real?

Prácticamente ninguno de nosotros está dispuesto a aceptar una imagen de sí mismo que lo presente como un confuso amontonamiento de roles. Tarde o temprano llegamos a reconciliarnos con la pluralidad de nuestros “mí”, y hasta con cierta falta de coordinación entre ellos (recuérdese el Capítulo 1); pero el “yo” es uno solo, o al menos idealmente tendría que llegar a ser sólo uno. Como es evidente la falta de unidad en el mundo “exterior”, dividido como está en multitud de transacciones parciales y estrictamente funcionales, esa unidad debe ser suplida por la capacidad de cohesión de nuestro yo. Como observó **Georg Simmel** hace mucho tiempo, en el abigarrado y densamente poblado mundo que habitamos, los individuos se vuelven hacia ellos mismos en busca de sentido y unidad. Una vez

que se han concentrado en sí mismos y no en el mundo exterior, esta arrolladora sed de unidad y coherencia se expresa como la búsqueda de la propia **identidad**.

Ninguna de las muchas interacciones impersonales en que intervenimos bastará para brindarnos esta identidad. La identidad que buscamos —la nuestra— trasciende con mucho esas interacciones. Ningún contexto impersonal puede abarcarla totalmente. En cada contexto aislado estamos, por así decir, algo descolocados: sentimos que nuestro verdadero yo está en otra parte, fuera del contexto de la interacción que está teniendo lugar en ese momento. Sólo dentro de un contexto personal, con toda su vaguedad, particularidad, énfasis sobre la calidad y el afecto mutuo, podemos esperar encontrar lo que buscamos.

El sociólogo alemán **Niklas Luhmann** representó la búsqueda de la autoidentidad como la principal y más poderosa causa de nuestra abrumadora necesidad de **amor**: necesidad de amar y ser amados. Ser amado significa ser tratado por la otra persona como un ser único, diferente de cualquier otro; significa que las personas que aman aceptan que las amadas no necesitan invocar reglas universales para justificar ni su imagen ni sus exigencias; significa que la persona que ama acepta y confirma la soberanía de mi yo, mi derecho a decidir por mí mismo y a elegir mi yo sobre la base de mi propia autoridad; significa que él o ella concuerdan con mi enfática y terca declaración: “He aquí lo que soy, lo que afirmo y lo que hago”.

En otras palabras, ser amado significa ser **comprendido**, o por lo menos “entendido”, en el sentido en que usamos la palabra cuando decimos “¡Quiero que me entiendas!” o cuando preguntamos angustiados “¿Realmente me entiendes?” Este anhelo de ser comprendido es una desesperada exhortación a otra persona para que se ponga en mi lugar, para que vea las cosas desde mi punto de vista, para que acepte sin más pruebas que yo tengo ese punto de vista, que debe ser respetado por la simple razón de que es mío. Lo que busco cuando trato de ser comprendido es una confirmación de que mi experiencia propia y privada, mis motivos interiores, mi imagen de la vida ideal, mi imagen de mí mismo, mi tristeza o mi alegría, son *reales*. Quiero una *convalidación* de mi autorretrato. Y esa convalidación estará en el hecho de que otra persona me acepte, apruebe todo aquello que, de otro modo, yo podría considerar un mero producto de mi imaginación, de mi fantasía desbocada. Tengo la esperanza de alcanzar esa convalidación a través de la disposición de la otra parte para escuchar seriamente y con simpatía cuando hablo de mí mismo; mi compañero, según las palabras de Luhmann, debe “bajar el umbral de las relevancias”: mi compañero debe aceptar todo lo que digo como relevante y digno de ser escuchado y analizado.

En realidad, en mis deseos hay una paradoja. Por un lado, quiero que mi yo sea un todo singular y no sólo el conjunto de los roles que visto cuando estoy “afuera” y que me quito en el preciso momento en que cambio de lugar (o de compañía). Así, quiero ser diferente de todos los demás, sólo parecido a mí mismo; no quiero ser apenas un engranaje en el mecanismo de otro. Pero por otro, sé que nada existe sólo porque yo lo haya imaginado. Conozco la diferencia entre fantasía y realidad, y sé que cualquier cosa que exista realmente debe existir no sólo para mí sino también para los otros (recordemos el conocimiento de la vida cotidiana que todos tenemos y sin el cual la vida en sociedad es inconcebible; uno de los ítems fundamentales de este conocimiento es la creencia de que las experiencias son *compartidas*, de que a los demás el mundo les parece igual que nos lo parece a nosotros). Por lo tanto, mientras más consigo desarrollar un yo verdaderamente único, hacer mi experiencia realmente singular, más necesito una confirmación

social de mi experiencia. Y parecería, al menos a primera vista, que esa confirmación sólo puede lograrse a través del amor. La consecuencia de esta paradoja es que en nuestra compleja sociedad, en la que la mayoría de las necesidades humanas son satisfechas de un modo impersonal, la necesidad de una relación amorosa es más profunda que en ninguna otra época. Esto significa que la carga que el amor debe llevar es formidable; y que también lo son las presiones, tensiones y obstáculos que los amantes deben vencer o soportar.

Lo que hace que una relación amorosa sea particularmente vulnerable y frágil es la necesidad de **reciprocidad**. Si quiero ser amado, la persona elegida me pedirá reciprocidad, me pedirá que responda con amor. Y esto significa, como ya hemos señalado, que yo debo devolver los servicios de mi amante: debo actuar de modo de confirmar la realidad de la experiencia de mi pareja; debo comprender al mismo tiempo que pretendo ser comprendido. Idealmente, cada uno de los amantes se esforzará por encontrar significado en el mundo del otro. Pero sin duda ambas realidades (la mía y la de mi amante) no son idénticas; peor aún, sólo tienen unos pocos puntos en común, si es que los tienen. Cuando dos personas se conocen, cada una tiene detrás de sí una larga vida propia, que no compartió con el otro. Es muy probable que dos biografías diferentes hayan producido dos conjuntos muy distintos de experiencias y expectativas. Ahora es preciso renegociarlos. Por lo menos en algunos aspectos, es muy probable que descubramos que los dos conjuntos de experiencias se contraponen. Es improbable que mi pareja y yo estemos dispuestos a admitir que ambos conjuntos, íntegros, son igualmente reales y aceptables y no necesitan correcciones y compromisos. En beneficio de una relación duradera, uno de los dos conjuntos tendrá que ceder, ser recortado o hasta abandonado. Pero ese abandono desmiente el propósito mismo del amor y la necesidad que es de esperar satisfacción. Ahora bien, si se produce una renegociación, si ambas partes logran salir adelante, la recompensa es grande. No obstante, el camino hacia el final feliz es difícil y para recorrerlo hay que tener paciencia y decisión.

El sociólogo norteamericano **Richard Sennett** acuñó el término **“Gemeinschaft destructiva”** para una relación en la que ambas partes defienden obsesivamente su derecho a la **intimidad**, a franquearse con el otro, a compartir todo con el otro (hasta la más íntima verdad acerca de la propia vida interior), a ser absolutamente sincero, es decir, a no esconder nada, por perturbadora que la información pueda ser para la otra parte. Según la opinión de Sennett, desnudar el alma en presencia del amante equivale a arrojar una pesadísima carga sobre sus hombros, ya que se le pide que acuerde con cosas que no necesariamente suscitan entusiasmo, y que, en respuesta, sea igualmente sincero. Sennett no cree que una relación duradera, y particularmente una relación *amorosa* duradera, pueda erigirse sobre el tambaleante terreno de la mutua intimidad. Según él, existen abrumadoras posibilidades de que los amantes se hagan mutuamente exigencias que no pueden satisfacer (o, mejor dicho, que no quieren satisfacer, debido a su altísimo precio); entonces sufrirán, se sentirán atormentados y frustrados, y en la inmensa mayoría de los casos resolverán abandonar el intento. Alguno de los dos decidirá romper la relación y buscar en otra parte la satisfacción de su necesidad de autoconfirmación.

Descubrimos, una vez más, que la fragilidad de la relación amorosa —lo destructivo de la comunión que buscan los amantes— es causada principalmente por la exigencia de reciprocidad. Paradójicamente, mi amor sería soportable y seguro si yo no esperara reciprocidad. Aunque pueda parecer raro, el amor menos vulnerable es el que se presenta como un regalo: estoy dispuesto a aceptar el

mundo de mi bienamado o bienamada, a entrar en ese mundo y tratar de comprenderlo desde adentro, sin esperar un servicio similar a cambio. No necesito negociaciones, acuerdos ni contratos. Sin embargo, una vez que apunta en ambas direcciones, la intimidad hace que la negociación y el compromiso sean inevitables. Y es precisamente la negociación y el compromiso lo que a las partes —una o ambas— puede resultarle pesado, por impaciencia o por suficiencia. Como el amor es una empresa tan difícil y costosa, no es de extrañar que muchas personas busquen un sustituto: alguien que desempeñe la función del amor (es decir, que brinde confirmación de la experiencia interior, después de haber absorbido pacientemente una confesión cabal e íntima), sin exigir reciprocidad a cambio. Allí reside el secreto del asombroso éxito y la enorme popularidad de las sesiones psicoanalíticas, el apoyo psicológico, la terapia de pareja, etcétera. En estas situaciones, a cambio del derecho de sincerarnos, de dar a conocer a otra persona nuestros sentimientos más íntimos, sólo tenemos que entregar dinero. El pago convierte la relación del psicoanalista o psicoterapeuta con sus pacientes o clientes en una relación impersonal. Y así uno puede ser amado sin amar. Uno puede preocuparse sólo por sí mismo y ver que esa preocupación es compartida, sin concederles un solo pensamiento a las personas cuyos servicios fueron comprados y que tienen, por tanto, la obligación de compartir, porque eso forma parte de la transacción. El paciente compra una *ilusión* de ser amado. (Notemos, sin embargo que, así como el amor unilateral va “contra la naturaleza”, es decir, discrepa fuertemente con el modelo de amor socialmente aceptado, así también el ejercicio psicoanalítico suele estar contaminado por la llamada *transferencia*: la tendencia del paciente a tomar la conducta de tipo “como si” del psicoanalista por una expresión de amor, y a responder con un comportamiento que se sale de los términos impersonales y estrictamente comerciales del acuerdo. El fenómeno de la transferencia puede ser interpretado como una contundente confirmación de la terapia como sustituto del amor.)

Existe otro sustituto del amor (o más exactamente, de la función de aprobación de la identidad), que es menos vulnerable: el mercado de consumo. El mercado despliega una amplia gama de “identidades”, de entre las cuales podemos seleccionar la que queramos. Los anuncios comerciales se preocupan por mostrar las mercancías en su contexto social, lo que significa que las presentan como una parte de determinado **estilo de vida**, de modo que el futuro cliente pueda adquirir conscientemente los símbolos de la autoidentidad que aspira a poseer. El mercado ofrece también instrumentos de construcción de la identidad, que pueden usarse diferenciadamente, para producir resultados que difieran algo entre sí, con lo que se los personaliza. Por medio del mercado uno puede comprar diversos elementos y armar el identikit de determinado yo. Podemos aprender a expresarnos de mil maneras: como una mujer moderna, liberada, despreocupada; como una ama de casa solícita, sensata, cariñosa; como un magnate ambicioso y soberbio; como un buen tipo, amable y simpático; como un macho deportivo y fuerte; como una joven romántica, soñadora, hambrienta de amor; o como la mezcla que más nos guste. La ventaja que tienen las identidades promocionadas por el mercado es que vienen ya completas, con aprobación social incluida, de modo que la angustia de la búsqueda de confirmación nos es ahorrada. Los identikits y los símbolos de estilo de vida son presentados en los medios por personas de autoridad, y sustentados por la información de que muchísimas personas los aprueban usándolos o “adhiriendo a ellos”. Por lo tanto, no es preciso negociar la aprobación social, que viene, por así decir, incorporada al producto.

Con tantas alternativas disponibles, el esfuerzo necesario para resolver el problema de la autoidentidad a través del amor recíproco tiene aun menos posibilidades de éxito. Como ya vimos, para los amantes la negociación de la aprobación es una experiencia tempestuosa. No se puede triunfar si no es por medio de un esfuerzo grande y prolongado. La negociación de la aprobación exige cierta cuota de sacrificio de ambas partes. Tal vez habría más personas que hicieran ese esfuerzo y aceptaran ese sacrificio, si no fuera por la posibilidad de conseguir sustitutos “fáciles”. Como los sustitutos son fáciles de obtener (el único sacrificio necesario consiste en pagar cierta suma de dinero) y los vendedores los promocionan agresivamente, es comprensible que exista menos motivación para realizar un esfuerzo que insume tiempo y muchas veces resulta frustrante. La resistencia cede ante las atractivas y supuestamente infalibles ofertas del mercado. Muchas veces el primer revés, el menor escollo en la naciente y vulnerable relación amorosa bastan para que los amantes —uno de los dos o ambos— quieran interrumpirla. Casi siempre se busca primero un sustituto con la intención de “complementar” y por ese medio fortalecer o resucitar la languideciente relación amorosa; pero tarde o temprano el sustituto despoja a la relación de su función originaria y agota la energía que impulsaba a los amantes a tratar de revivirla.

Una de las manifestaciones de esa devaluación del amor, que **Richard Sennett** ha analizado, es la tendencia a renunciar al *erotismo* y a reemplazarlo por la *sexualidad*. El erotismo implica el despliegue del deseo sexual, y en última instancia el intercambio sexual mismo, como un centro alrededor del cual se construye y mantiene una relación amorosa duradera: una relación social estable, portadora de todas las características que hemos atribuido a las relaciones personales completas y multifacéticas. La sexualidad, en cambio, implica reducir el intercambio sexual a una sola función: la de la satisfacción del deseo sexual. Muchas veces esa reducción se complementa con las especiales precauciones que se toman para evitar que la relación sexual dé origen a una simpatía mutua o a ciertas obligaciones, es decir, para impedir que llegue a ser una asociación personal cabal. Separado del amor, el sexo se reduce a una descarga de tensiones, en la que cada una de las partes usa a la otra como un medio, fácilmente descartable y reemplazable, de lograr un fin. Una de las consecuencias de esa situación es que la emancipación de la sexualidad del contexto del erotismo debilita considerablemente la relación amorosa. Ahora esa relación carece de uno de los más poderosos de sus recursos (o tiene que compartirlo), con lo que le resulta aun más difícil defender su estabilidad.

Por lo tanto, una relación amorosa se ve expuesta a un doble peligro. Puede colapsar bajo la presión de las tensiones internas; o puede retroceder ante otro tipo de relación, que implica todos los signos de una relación impersonal: el **intercambio**.

Al examinar las transacciones entre el gerente de un banco y su cliente, observamos una forma típica de relación de intercambio. Señalamos que en ese caso lo único que contaba era la circulación de determinado objeto, o servicio, de un lado de la transacción al otro; el objeto cambiaba de manos. Los seres vivos involucrados en la transacción, dijimos, desempeñaban apenas el papel de emisarios o mediadores, puesto que impulsaban y facilitaban la circulación de productos. Sólo aparentemente su mirada se detenía en su interlocutor. En realidad, esas personas sólo atribuían importancia al objeto del intercambio, y consideraban a los demás como elementos secundarios, de escasa importancia: poseedores o guardianes de los bienes que deseaban. Veían “a través” de sus socios de transacción, y sólo veían los bienes. Lo último que cada una de las partes tendría

en cuenta serían los tiernos sentimientos o las aspiraciones espirituales de la otra parte (es decir, a menos que el talante del socio influyera decisivamente sobre la exitosa concreción del intercambio). Para decirlo un tanto burdamente, las partes actuaban *egoístamente*, ya que la motivación suprema de su accionar era dar lo menos posible y conseguir lo más posible; ambas partes perseguían su propio interés y concentraban sus pensamientos en la tarea entre manos. Por lo tanto, tenían objetivos opuestos. Podemos decir que en las transacciones impersonales de intercambio los intereses de los actores están en conflicto.

En una transacción de intercambio nada se hace simplemente por el bien del otro; el socio no tiene nada que importe, a menos que se trate de algo que pueda usarse para sacar provecho en la transacción. Los actores desconfían mutuamente de sus motivos. Temen ser engañados. Sienten que deben permanecer atentos, alertas y vigilantes. No pueden permitirse mirar para otro lado, dejar que su atención se desvíe un instante. Quieren protegerse contra el egoísmo de la otra parte; desde luego, no esperan que el otro actúe desinteresadamente, pero insisten en jugar limpio, es decir, en acordar lo que consideran un intercambio equivalente. De allí entonces que las relaciones de intercambio requieren *reglamentaciones obligatorias*, leyes y una *autoridad* encargada de la tarea de adjudicar la equidad de la transacción y capaz de imponer su decisión por la fuerza en caso de transgresión. Debido a esta urgencia de protección existen en la sociedad asociaciones del consumidor, defensores del consumidor, ombudsmen, etcétera. Ellos tienen a su cargo la difícil tarea de vigilar la equidad de las transacciones de intercambio. Además, presionan a las autoridades para que se promulguen leyes que restrinjan la libertad de la parte más fuerte para explotar la ignorancia o la ingenuidad de la parte más débil.

Rara vez los dos actores de una transacción se encuentran en una situación verdaderamente equitativa: los que producen o venden los bienes y servicios saben mucho más acerca de la calidad de sus productos que lo que los compradores o usuarios pueden llegar a saber. Por lo tanto, pueden muy bien hacer declaraciones falsas e imponer su producto entre una clientela crédula, a menos que exista una ley que restrinja tales actividades, función que en Inglaterra cumple la Trade Descriptions Act. Mientras más complejo y elaborado es un producto, menos pueden los compradores juzgar su calidad y su valor. Para no ser engañados, los futuros compradores tienen que recurrir a la ayuda de autoridades independientes, es decir, desinteresadas; ellas exigirán que se aplique o promulgue alguna ley que establezca claramente sus derechos y les permita afrontar su situación de relativa inferioridad llevando el caso ante las cortes de justicia.

No obstante, es precisamente debido a que los actores entran en una relación de intercambio sólo como funciones de ese intercambio, como portadores de los bienes, y por lo tanto permanecen mutuamente “invisibles”, que se sienten mucho menos abrumados y obligados que en el caso de las relaciones amorosas. Están mucho menos involucrados. No asumen molestos deberes ni obligaciones, excepto la promesa de regirse por los términos de la transacción. Los aspectos de sus personas que no son relevantes para la transacción no se ven afectados y mantienen su autonomía. En general, las personas sienten que su libertad no está amenazada y que sus futuras decisiones no estarán condicionadas por el vínculo que adquieren. El intercambio no tiene prácticamente trascendencia alguna, porque se limita a la concreción de una transacción que empieza y termina y es limitada en el tiempo y el espacio. Tampoco involucra a toda nuestra personalidad. (Nótese que la forma en que el intercambio está vinculado a la autonomía personal desmiente la

afirmación, que con frecuencia se da por sentada en el razonamiento político y económico, de que el trabajo humano es una mercancía como otras y, en consecuencia, debe ser tratada como un objeto de intercambio. A diferencia de los bienes intercambiables, el trabajo no puede ser separado del trabajador. Vender la propia fuerza de trabajo significa aceptar que nuestras acciones como persona —la totalidad de la persona durante determinado período de tiempo— estará de allí en adelante subordinada a la voluntad y las decisiones de otras personas. La *totalidad* del yo del trabajador, y no sólo un objeto separado que él posee, es cedida y puesta bajo el control de otro individuo. Así, un contrato aparentemente impersonal trasciende con mucho los límites adecuados para las transacciones de intercambio.)

El amor y el intercambio son dos extremos en una línea continua sobre la cual pueden marcarse todas las relaciones humanas. Ahora bien, rara vez en la experiencia concreta amor e intercambio aparecen tal como aquí los hemos descrito. Los hemos analizado en una forma pura, como modelos. La mayoría de las relaciones son “impuras” y mezclan los dos modelos en proporciones varias. Casi todas las relaciones amorosas contienen elementos de negociación comercial de los términos del intercambio. Eso se da en las situaciones del tipo “yo haré esto si tú haces aquello”. En cuanto a las relaciones de intercambio, excepto un encuentro casual o una transacción única, los actores tampoco suelen permanecer indiferentes al otro por mucho tiempo, y tarde o temprano se dan cuenta de que hay en juego algo más que dinero y bienes. Sin embargo, cada modelo extremo mantiene su identidad, aun cuando esté incorporado a una relación mixta. Cada uno implica su propia serie de expectativas, su propia imagen del estado perfecto de las cosas y, por ende, orienta la conducta de los actores en cierta dirección. Gran parte de la ambigüedad de las relaciones que entablamos con otras personas pueden explicarse por referencia a las tensiones y contradicciones entre las dos series de expectativas, complementarias pero incompatibles. Las relaciones puras, las relaciones idénticas al modelo, no se presentan casi nunca, porque en la vida concreta la ambivalencia de las relaciones humanas es la regla.

Nuestros sueños y anhelos son muchas veces desgarradores porque responden a dos necesidades que es absolutamente imposible satisfacer al mismo tiempo, y bastante difícil satisfacer por separado. Se trata de las necesidades de *pertenencia* y de *individualidad*. La primera nos impulsa a crear lazos fuertes y seguros con otras personas. Expresamos esta necesidad cada vez que pensamos en la solidaridad o en la idea de comunidad o hablamos de esas cosas. La segunda necesidad nos lleva hacia la privacidad, un estado en el que somos inmunes a las presiones, estamos libres de exigencias y hacemos lo que creemos que hay que hacer; en el que, en una palabra, “somos nosotros mismos”. Ambas necesidades son poderosas y urgentes, y mientras menos se las satisface, más aumenta su presión. Por otra parte, mientras más nos acercamos a la satisfacción de una de las necesidades, más dolorosamente sentimos la privación de la otra. Descubrimos entonces que la comunidad sin privacidad se parece más a la opresión que a la pertenencia. Y que la privacidad sin comunidad se parece más a la soledad que al “ser uno mismo”.

ZYGMUNT BAUMAN.

“PODER Y ELECCIÓN”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Seis, pp. 109-125.

¿Por qué hago lo que hago? A menos que esté de ánimo para filosofar, esta pregunta parece demasiado simple para detenerme a examinarla. ¿Acaso la respuesta no es obvia? Parecería que sí. Desde luego, hago lo que hago *porque...* (Voy a clase porque ya me llamaron la atención por haber faltado la semana pasada; detengo mi coche en el semáforo porque el tránsito es intenso; me preparo la cena porque tengo hambre; uso jeans porque eso es lo que se usa.) Lo que hace que mi explicación parezca tan simple —de hecho, autoevidente— es que responde a un hábito que todos tenemos: el hábito de explicar los hechos afirmando que son los *efectos* de una *causa*.

En la mayoría de los casos, cuando tenemos que explicar cosas que hacemos o cosas que nos suceden, nuestra curiosidad queda saciada explicando que dado que sucedió otra cosa, el hecho que queremos explicar debió necesariamente suceder también; era, en otras palabras, inevitable, o por lo menos altamente probable. ¿Por qué hubo una explosión en esa casa? Porque había un escape en la cañería del gas. Bien, el gas es una sustancia muy inflamable y basta una chispa para encenderlo. ¿Por qué nadie oyó nada cuando el ladrón entró en la casa? Porque todos estaban durmiendo. Normalmente, una persona dormida no oye los ruidos. Y así sucesivamente. Nuestra búsqueda de la explicación termina cuando encontramos un evento o un estado de cosas que precede siempre al hecho que pretendemos explicar (entonces hablamos de *ley*, algo obligatorio y sin excepciones); o que lo precede en la mayoría de los casos (entonces hablamos de *norma*, una vinculación que se da en la mayoría de los casos, pero no en todos). Por lo tanto, la explicación consiste en representar el hecho que queremos explicar como una proposición que puede deducirse de otra proposición —o serie de proposiciones— más general. Debido a que podemos representar el hecho en cuestión de este modo, lo vemos como esencialmente previsible: dadas la norma o la ley y la presencia de ciertas circunstancias en las que la ley o la norma se manifiestan, el hecho debe haberse producido, y no pudo haber sido reemplazado por otro hecho. La explicación no admite la posibilidad de que haya habido una elección, una selección voluntaria, una secuencia arbitraria de hechos.

Sin embargo, cuando se la aplica a la conducta humana esta explicación habitual deja algo importante de lado: el hecho de que el evento que queremos explicar fue un acto realizado por alguien, y la persona que lo realizó pudo elegir. El o ella pudieron haberse comportado de otro modo. Había más de una manera posible de actuar, y sólo una fue elegida; esto es lo que hubiera habido que explicar y no se explicó. El evento no era en modo alguno inevitable. No existe una serie de proposiciones generales de las cuales se lo podría deducir, al menos no con certeza. Por lo tanto, tampoco era previsible. Podemos tratar de comprender este acontecimiento después de que sucedió; retrospectivamente, con el beneficio de la mirada hacia atrás, podemos *interpretar* el acontecimiento —la acción— como un resultado de ciertas *reglas* que los actores deben haber obedecido para hacer lo que hicieron. Pero estas reglas podrían haber generado más de una clase de comportamiento. Y en cuanto a los actores, no estaban obligados a obedecerlas.

En el caso de la conducta humana, las explicaciones de este tipo no nos satisfacen, no nos transmiten la impresión de que no hay nada más que saber. Sabemos por experiencia que las cosas son hechas por las personas con un propósito. Hombres y mujeres tienen sus *motivos*; tal como yo, ellos hacen lo que hacen *a fin de* crear o alcanzar una situación que, por una razón u otra, les parece preferible (asisto a las clases regularmente a fin de evitar la reprimenda del profesor o seguir mejor el curso; obedezco las señales de tránsito para evitar accidentes y seguir vivo; preparo la cena para saciar mi apetito o agasajar a mis amigos; uso jeans, como la mayoría de la gente de mi edad, a fin de no salirme demasiado de lo común y parecer raro).

O sea que nada hay de inevitable en el hecho de que yo me siento en el aula a la hora estipulada simplemente porque la asistencia a clase es una exigencia de la universidad; estoy sentado allí porque quiero cumplir con esa reglamentación, porque por una u otra razón considero conveniente hacerlo. Tampoco es inevitable que me detenga en la esquina y espere la luz verde para cruzar la calle, aun cuando —sensatamente— quisiera evitar un accidente; es evidente que creo que el sistema de luces tiene sentido como una manera de evitar accidentes y por esa razón debe ser obedecido. Para todo lo que hago hay siempre otra posibilidad, una elección alternativa. Dicho simplemente: en todos los casos yo podría hacer otra cosa.

Las acciones humanas podrían ser diferentes de lo que fueron aun si las circunstancias de la acción y los motivos de los actores siguieran siendo los mismos. Sería posible dejar de lado las circunstancias, ignorar los motivos, sacar conclusiones diferentes. Por lo tanto, apuntar a las circunstancias externas o a las leyes generales no nos satisface tanto como en el caso de acontecimientos que nada tienen que ver con los actos de los seres humanos. Sabemos muy bien que este hombre o aquella mujer podrían haberse comportado de un modo muy diferente en circunstancias objetivamente idénticas (aunque subjetivamente no habrían sido idénticas, ya que la importancia que las personas les asignan varía, como también varía la percepción misma de esas circunstancias). Si queremos saber por qué se seleccionó esta forma de acción y no aquella, lo mejor que podemos hacer es pensar en la decisión tomada por el actor. No podemos dejar de pensar en el actor como un tomador de decisiones, y en la acción misma como un resultado del **proceso de toma de decisiones**.

Desde luego, podemos imaginar una conducta humana en la que la toma de decisiones no desempeña un papel tan importante. Algunas acciones son prácticamente **irreflexivas**, es decir que, al realizarlas, las posibilidades alternativas no se consideran conscientemente ni son tema de reflexión. Podemos mencionar dos tipos de conducta no reflexiva.

Una de ellas es la conducta **habitual** (también llamada, incorrectamente, tradicional). Normalmente me despierto todos los días a la misma hora, como si tuviera un reloj despertador dentro del cuerpo. Todavía medio dormido, cumplo con mi rutina mañanera: tomar una ducha, cepillarme los dientes, afeitarme. No recuerdo haber tomado decisiones para seguir esa rutina; de hecho, probablemente estaba pensando en otra cosa mientras lo hacía (de hecho, algunas veces hasta tengo que mirarme en el espejo para saber si me afeité, tan automáticamente lo hice). Todos los días siento hambre a las mismas horas, precisamente las horas en que por lo general como. Cuando regreso a mi casa, al anochecer, enciendo la luz, por así decir, automáticamente. No noto la oscuridad ni reflexiono sobre la conveniencia de tener luz, ni elijo entre ambas posibilidades. En pocas palabras, casi no pienso acerca de la sustancia y el propósito de mis actos. Pero empiezo

inmediatamente a pensar si, al llegar, veo que las luces están encendidas cuando lo habitual es que no lo estén. Lo noto porque rompen la rutina cotidiana; debe haber sucedido algo *inusual*: quizá llegaron visitas o —algo mucho más desagradable— entraron ladrones y todavía están adentro. La secuencia normal de los acontecimientos, en la que uno puede permitirse no pensar, ha sido rota. No es posible seguir realizando los actos habituales, de modo que me veo obligado a pensar en el próximo paso a dar. Tengo que *tomar decisiones*. O consideremos otro caso: necesito un libro que dejé sobre una mesa en otra habitación. Cuando voy a buscarlo, encuentro que el cuarto está a oscuras. Naturalmente, extendiendo la mano para encender la luz, pero entonces percibo que alguien duerme en el sofá. Una vez más, seguir el hábito no serviría de nada. Si enciendo la luz, despertaré a la persona que duerme. Pero si lo busco en la oscuridad puedo tropezar con algo y despertarla de todos modos. Las circunstancias han dejado de ser una rutina y de pronto el hábito sirve de poco. Evidentemente, la situación requiere una *elección*, y entonces se inicia mi proceso de toma de decisiones

La conducta habitual es un sedimento del aprendizaje del pasado. En cierto momento he adquirido el hábito. Y desde entonces, gracias a la repetición regular, me liberé de la necesidad de pensar, calcular, tomar decisiones; un movimiento sigue al otro, en una secuencia regular e inmutable; es decir, mientras las circunstancias también se mantienen regulares e inmutables. Algunas de mis acciones son tan habituales que me resultaría difícil describirlas. Esas acciones requieren mi atención —y yo las advierto— sólo si algo sale mal. Aun mi rutina de la mañana, aparentemente tan automática, se interrumpe y debo prestar atención si estoy en otra cosa, en la que los implementos del baño no están “donde tendrían que estar”, es decir, donde estoy acostumbrado a encontrarlos; o si mi cepillo de dientes se rompe, o el jabón no está en su sitio. La eficacia de mi comportamiento habitual depende de la regularidad y el orden del entorno en el que se suceden mis actos.

Hay otro tipo de conducta en el que mi pensamiento desempeña un papel muy limitado, o ninguno. Se trata de la acción **afectiva**, que consiste en actuar bajo la influencia de emociones fuertes, lo suficientemente fuertes como para anular el razonamiento y suspender todo cálculo acerca de los propósitos y posibles consecuencias de la acción. La acción afectiva es compulsiva y el actor no puede resistirse; no escucha argumentos, está sordo a la voz de la razón. Por lo general esta acción se produce inmediatamente después de un estallido de afectividad. Con el paso del tiempo, las pasiones se enfrían y yo empiezo a pensar dos veces antes de seguir actuando. Cualquier cosa que haga después, será una acción calculada (y por lo tanto, no afectiva). Si soy persona temperamental, puedo golpear o herir a un hombre que me ofendió u ofender a alguien que quiero. En otra situación, puedo entregar todo el dinero que tengo a una persona necesitada, cediendo a un arranque de piedad o compasión. Pero si le tiendo una emboscada a una persona que odio, esperándola por ejemplo en un sitio oscuro para vengar el daño que supuestamente me ha infligido, ya no puedo decir que cometí un acto afectivo; la premeditación indica que ese acto fue el resultado de una decisión calculada. Y tampoco sería un acto afectivo la ayuda prestada al necesitado si respondió a un intento deliberado de congraciarme con esa persona o elevarme a los ojos de Dios. El ofrecimiento de mi dinero sería, por el contrario, una etapa en una campaña bien calculada, un medio para alcanzar un fin: en este caso, la salvación eterna y el perdón de mis pecados. Una acción sólo es verdaderamente afectiva si es irreflexiva, espontánea, no premeditada, y se perpetra antes de que hayan tenido tiempo de

producirse la evaluación de los argumentos y el cálculo de los posibles efectos.

A las acciones habituales y afectivas se las describe como **irracionales**. Con ello no se pretende indicar que sean necias, ineficaces, erróneas o perjudiciales. El término no implica una evaluación de la utilidad del acto. La mayoría de las rutinas son eficaces y útiles, ya que realizan algo vital para la vida cotidiana y, además, al liberarnos de pensar ahorran tiempo y hacen que nuestra conducta sea menos absorbente y las tareas más fáciles. Ahora bien, golpear a un delincuente puede resultar, en última instancia, más eficaz que la aplicación de algún método “frío” y elaborado para desalentar su comportamiento indebido en el futuro. La acción no es irracional cuando carece de utilidad sino cuando la reflexión acerca de su utilidad no la precede, no fue un factor en la toma de decisión que la desencadenó. La acción es irracional si no ha sido la consecuencia de una toma de decisión. Y al contrario, la acción racional suele ser menos eficaz (y por ello menos razonable) que la irracional.

La acción es **racional** cuando, de entre las diversas maneras posibles de actuar, el actor elige conscientemente la que le parece más adecuada para lograr la finalidad que se propone (éste es el caso de la **racionalidad instrumental**): los medios se seleccionan según lo que los fines exigen. A la inversa, la acción racional puede ser **racional de valor**: el actor dispone de ciertos medios que pueden ser usados para diferentes propósitos, y selecciona el que considera de más valor que el resto (el “más caro a su corazón”, el más atractivo, el más deseable o el más íntimamente vinculado con la necesidad que en ese momento se percibe como acuciante). Lo que unifica ambos casos —la racionalidad instrumental y la de valor— es que en los dos se miden los medios por los fines, y su correspondencia mutua, verdadera o supuesta, es considerada el criterio último en la elección entre la decisión correcta y la errónea. Esa correspondencia puede resultar finalmente ilusoria y retrospectivamente quizá se advierta que los cálculos fueron equivocados; pero lo que determina que esa acción sea racional es que se reflexionó antes de realizarla. La idea fundamental que está detrás de la correspondencia recíproca, el cálculo y la decisión final es que la acción es racional si es *voluntaria*, si el actor ha hecho una elección libremente, y no ha sido instado, obligado o empujado a hacer lo que hizo por hábitos que no controla o por un momentáneo estallido de pasión.

Cada vez que elegimos nuestras acciones conscientemente y después de reflexionar, prevemos los probables resultados. Lo hacemos, en primer lugar, evaluando la situación en que tiene lugar la acción y los efectos que esperamos lograr. Más exactamente, evaluamos los *recursos* y los *valores*. Mis recursos pueden consistir en dinero: en efectivo —billetes que tengo en el bolsillo o en mi casa— o en forma de cuenta bancaria, o como bienes valiosos que puedo usar para obtener crédito. Mis recursos incluyen también mis capacidades, que pueden ser aplicadas para crear cosas que otras personas necesitan a cambio de cosas que yo exijo, y mi “capital social”, por ejemplo mi acceso a gente que está a cargo de bienes o servicios que yo deseo obtener. Los valores que sostengo y estimo me permiten comparar los fines accesibles entre sí y determinar cuál es el mejor. Mis recursos pueden ser aplicados a muchos usos. Los usos alternativos difieren porque implican diferentes grados de atracción o son atractivos por diversas razones. Representan valores diferentes. Uno me parece más satisfactorio, otro indispensable, otro más codiciable. Quizás elija algunos porque prometen ser muy útiles, ya que tal vez me brinden la posibilidad de incrementar el volumen de recursos de que dispongo, y aumentando así mi libertad en el futuro. En última instancia, son mis valores los que determinan que yo decida gastar esas cien libras de dinero extra en un equipo

de música, en las vacaciones o en libros de sociología, o guardarlas en mi cuenta de ahorros. La evaluación, el inventario de mis recursos y valores me muestra mi grado de libertad: lo que puedo hacer y lo que está fuera de mi alcance.

Las personas tienen diferentes grados de libertad. El hecho de que difieran en su libertad de elección, en la gama de acciones que pueden decidir realizar, es la esencia de la desigualdad social (que se manifiesta, por ejemplo, en diferencias de origen social; o en diferencias que nacieron y perduran debido a interacciones humanas y que pueden ser modificadas o hasta abolidas con un cambio de esa interacción). Algunas personas son más libres que otras: sus posibilidades de elección son mayores, porque tienen acceso a más recursos; entonces, la gama de valores que están a su alcance es más amplia (la obtención de esos valores es para ellos algo realista y factible, mientras que para los menos afortunados es sólo un sueño inquietante y a menudo frustrante).

Es corriente caracterizar las diferencias en el grado de libertad como diferencias de **poder**. El poder es la capacidad de actuar, tanto en el sentido de elegir libremente los fines de la acción como en el de dominar los medios que hacen realistas a los fines. El poder es una capacidad habilitante. Mientras más poder tiene una persona, mayores son sus posibilidades de elección, mayor la cantidad de decisiones que pueden considerar realistas, más amplia la gama de resultados que pueden realísticamente perseguir, con una razonable certeza de que lograrán lo que desean. Ser menos poderoso, o no tener poder alguno, significa que es necesario moderar los propios sueños o abandonar todo intento de lograr los propios objetivos, debido a que se carece de los recursos necesarios.

Tener poder equivale a poder actuar más libremente; y no tenerlo, o tener menos que otros, significa ver limitada la propia libertad de elección por las decisiones que toman los demás. Decimos que A tiene poder sobre B cuando los recursos que A maneja le permiten a A suscitar la conducta de B necesaria para alcanzar los fines perseguidos por A; en otras palabras, cuando el manejo de esos recursos permite que A incorpore los fines de B a sus propios fines, los de A; o, lo que es lo mismo, cuando se transforman los valores de B en recursos de A. Podemos suponer que, si no fuese por las acciones reales o potenciales de A, las acciones de B serían diferentes de lo que son; como los fines de B son los recursos de otro, y por lo tanto, son usados como un medio para alcanzar fines ajenos, la libertad de elección de B se ha visto seriamente comprometida. Las acciones de B ya no son *autónomas* sino *heterónomas*.

En mi trabajo, por ejemplo, mis patrones tienen poder sobre mí; pueden despedirme si no cumplo las normas que ellos han establecido y no obedezco sus órdenes, y pueden recompensarme o ascenderme si mi desempeño es ejemplar desde su punto de vista. Pero los derechos de contratar y despedir, de recompensar y castigar, no figuran entre mis recursos, y por lo tanto yo no puedo pagar con la misma moneda. Además, los patrones pueden esconder su juego. Quizá mantengan sus intenciones en secreto hasta que para mí sea demasiado tarde para resistir. Ellos pueden planear una reorganización drástica de las cosas en la oficina —nuevos equipos técnicos, una nueva división del trabajo—, lo que empeoraría mi situación y recortaría aun más mi margen de maniobra. Yo no puedo responder con el arma del secreto, ya que lo que yo podría tramar como respuesta difícilmente tendría un impacto sobre la libertad de mis patrones de la misma magnitud del que sus clandestinas decisiones tuvieron sobre la mía. La reserva de mis patrones es potencialmente un arma mucho más mortífera que cualquier cosa que yo pudiera ocultar. O sea que ellos y yo somos fuertemente desiguales en nuestra capacidad de

afectar la situación de la otra parte. En nuestra relación recíproca, el poder está distribuido desigualmente: es una relación de poder *asimétrica*. Mis patrones pueden elegir sus acciones en una gama de alternativas mucho más amplia que la mía. Y debido a que nuestros grados de libertad son tan diferentes, es muy probable que yo haga exactamente lo que los patrones quieren, de modo que ellos pueden contar con mi obediencia a sus reglas; al planificar sus actos, están en condiciones de incorporar los míos a los recursos de que disponen. Mientras más limitada es la gama de mis elecciones posibles, más correctamente pueden ellos prever mi conducta. Yo escondo menos secretos, en sus ecuaciones no soy una cantidad desconocida y, por ende, tampoco soy una gran fuente de incertidumbre en su posición; para mí las cosas son a la inversa. Pueden contar con que me plegaré a sus fines, con la misma confianza con que cuentan con su capital y su maquinaria.

Para resumir: el poder brinda la capacidad de valerse de los actos de otras personas como medios para nuestros fines; en un sentido más general, es la capacidad de reducir la limitación impuesta por la libertad de otras personas a nuestra elección de los fines y a nuestro cálculo de los medios. Esa devaluación de la libertad de las otras personas, que es igual a la ampliación de nuestra libertad, puede alcanzarse por dos métodos.

Uno es la *coerción*, que consiste en manipular la situación de la acción de modo de lograr que los recursos de la otra persona, por grandes que puedan parecer en otros contextos, se tornen súbitamente inadecuados o ineficaces. Se genera entonces un juego enteramente nuevo, para el que la parte manipuladora está mejor equipada. (Ya sea que la víctima de un asalto sea un rico banquero, un político poderoso o una famosa estrella del espectáculo, sus respectivos recursos, que le aseguran un alto grado de libertad en otros contextos, pierden su capacidad “habilitante” al enfrentarse en una calle oscura con un individuo grande y musculoso o con el filo de una navaja.) También se puede lograr una reducción drástica de la libertad por medio de la reevaluación forzosa de los valores, o mejor dicho, por medio de una recomposición de la elección, hecha de tal modo que los valores normalmente elevados pierdan abruptamente gran parte de su importancia. En el enfrentamiento con el asaltante, una billetera llena de billetes y tarjetas de crédito —de supremo valor para una persona codiciosa— parece de pronto algo insignificante; la elección se da ahora entre la vida y la muerte, no entre más o menos dinero. En una situación de coerción institucionalizada, es decir en prisión o en un campo de trabajo, los nuevos valores —buena comida, trabajo más liviano, permiso para salir o recibir visitas, no aplicación del confinamiento solitario o del régimen de máxima seguridad, o simplemente la benevolencia de un guardiacárcel— pueden muy bien empequeñecer y tornar fútiles y hasta ridículas las antiguas y alguna vez estimadas prioridades. En las condiciones extremas de los campos de concentración, el valor de la autopreservación y la supervivencia suele eclipsar todas las otras elecciones posibles.

El otro método es menos directo (y más costoso para el poderoso) que la coerción. Consiste en incorporar los valores de la otra persona al conjunto de recursos que uno posee: en “hacer que los deseos de los otros trabajen para mí”. Más específicamente, se trata de manejar la situación de tal modo que las otras personas sólo puedan alcanzar los valores que persiguen si siguen las normas establecidas por el poderoso. Así, el celo y la eficiencia demostrados al matar enemigos se recompensan elevando el rango social del bravo soldado con medallas y diplomas (en el pasado, se recompensaba con títulos nobiliarios y bienes raíces). Cuando se trata, por ejemplo, de un estudiante, el reconocimiento formal de su

capacidad y sus conocimientos se hace depender de su obediencia a las reglamentaciones de la universidad, como la asistencia regular a clase y la presentación en término de los trabajos. Los obreros fabriles pueden conseguir un mejor nivel de vida (mejor salario) a condición de trabajar con más dedicación e intensidad y someterse incondicionalmente a las órdenes de los patrones. De ese modo, los valores de los subordinados se convierten en los recursos de sus superiores; sus sueños y anhelos son puestos al servicio de los fines establecidos por los poderosos. Como no tengo capital propio, para vivir dependo de mi empleo. Pero estar empleado significa que debo actuar según los términos del contrato laboral; yo suspendo mi libertad durante el período de tiempo que dura mi jornada de trabajo. Habiendo elegido libremente el valor de un mejor nivel de vida —o en todo caso, el simple valor de la supervivencia— como compromiso voluntario, descubro ahora que no tengo otra manera de alcanzar el valor de mi elección que renunciar a una parte considerable de mi libertad.

Quienquiera que pueda ejercer coerción o manejar recompensas, puede también modificar mis posibilidades de conseguir los valores que codicio. Sus decisiones afectan el volumen o la utilidad de los recursos que puedo usar en mi accionar; y pueden afectar también los fines de mis actos, aunque sólo indirectamente. Quizá yo abandone la persecución de algunos valores que estimaba en el pasado porque ahora he descubierto que mi sueño era “fantástico”. Las dificultades fueron abrumadoras y la probabilidad de superarlas, prácticamente nula; la fatiga y el desencanto hicieron su trabajo y poco a poco los fines que yo esperaba alcanzar (y con ellos, mi proyecto de vida) se convirtieron en dulces sueños, que uno acaricia pero no trata de hacer realidad. Entonces, la orientación de mis actos cambia, todo lo que hago se dirige ahora a fines más “realistas”, mi evaluación del poder de mis recursos se altera, y de ahora en más invierto el orden de mis cálculos: mido los fines con la vara de los medios. Lo más probable es que finalmente me proponga mucho menos de lo que había soñado alcanzar al comienzo.

Pero ¿de dónde salieron mis valores? ¿Por qué asigno valores a ciertos fines y descarto o subestimo otros? ¿Están esos valores sujetos a mi libre elección? ¿Puedo tomarlos y dejarlos a voluntad? ¿O, tal como sucede con mis recursos, se ven afectados por los actos de otras personas y por ciertos elementos de mi situación sobre los que tengo escaso o ningún control? Consideremos lo siguiente: al terminar los estudios secundarios yo pensaba inscribirme en la universidad. Mis amigos, en cambio, habían decidido otra cosa. Discutimos nuestras respectivas elecciones y me convencieron de que continuar mi educación no me haría mucho más feliz; sería mejor, en cambio, empezar a disfrutar de la vida inmediatamente, ganar mi propio dinero y no condenarme a pasar tres años de sacrificio, casi de necesidades. Después de escuchar sus argumentos cambié de idea y, en vez de solicitar una plaza en la universidad empecé a buscar un empleo. Ahora recibo mi cheque regularmente; es agradable tener dinero en el bolsillo y comprar cosas que hacía tiempo que deseaba. Entonces el sindicato sugirió que fuésemos a una huelga para obligar a la patronal a revisar su decisión de reorganizar la empresa y hacer economías despidiendo a varios empleados. Mi puesto era seguro y yo tenía buenas perspectivas de ascenso, que serían aun mayores después de la reorganización. Además, el directorio de la empresa ha anunciado que si se produce la huelga se perderán importantes órdenes de trabajo y, en definitiva, todos seremos despedidos. A mí esa perspectiva no me gustaba nada, pero la mayoría de mis compañeros de trabajo pusieron la solidaridad por encima de la seguridad y la dignidad por encima

de los ingresos, y votaron a favor de la huelga. Yo no quise ser una oveja negra y me uní a ellos, aunque ahora es bastante probable que pierda mi empleo y, con él, mi libertad para disfrutar de la vida como yo la entiendo.

Como sucedió en este caso, los valores que la gente selecciona como orientación y guía de su accionar (es decir, como pauta para ordenar sus fines según su mayor o menor importancia) cambian en el transcurso —y bajo el impacto— de la interacción social. Es este impacto lo que tenemos en la mente cuando hablamos de *influencia*. A diferencia del poder, la influencia afecta a los valores directamente: se manifiesta modificando la posición relativa de diversos fines dentro de la jerarquía de importancia, haciendo que algunos aparezcan como más atractivos que otros, y por ello dignos de mayor esfuerzo. Seleccionar valores, poner algunos fines por encima de los otros, significa creer que los fines a los que hemos asignado prioridad son, en última instancia, más satisfactorios, proporcionan más placer, son moralmente más elevados y estéticamente más agradables: en una palabra, concuerdan mejor con nuestro sentido de lo correcto y lo incorrecto.

No siempre los valores se eligen conscientemente. Como ya vimos, muchos de nuestros actos son habituales y rutinarios, y no implican una reflexión sobre los medios y los fines. Mientras nuestros actos siguen siendo rutinarios, no nos detenemos para preguntarnos a qué valores sirven. La acción habitual no requiere justificación y nos resultaría difícil explicar por qué hacemos eso y no otra cosa. Si nos presionan, tal vez salgamos con respuestas como: “Las cosas se hicieron siempre así” o “Porque así es”. Es como si a los hábitos su antigüedad les otorgara autoridad; o como si el hecho de que mucha gente hace algo del mismo modo fuera inherentemente un valor que convierte a la acción en algo conveniente y deseable. Recordemos, sin embargo, que estas explicaciones son “forzosas”, fueron provocadas por una pregunta. No estaban necesariamente presentes en la mente de la persona interrogada. Como ustedes recordarán, lo más importante de la acción tradicional, o sea del actuar por costumbre, es que no necesita justificación. La acción sigue siendo tradicional mientras no se le exija que se *legitimice*; la acción tradicional puede darse sin *legitimación*, lo que equivale a decir que no requiere referencia alguna a los valores que supuestamente sirve. Sigue repitiéndose, en general según el mismo modelo, sólo por la fuerza del hábito. Muchas de nuestras actividades cotidianas son tradicionales (habituales, rutinarias, irreflexivas), aun cuando casi todos somos enfáticamente no tradicionalistas (es decir, si tuviéramos oportunidad de pensar sobre el asunto y de expresar nuestras opiniones, negaríamos la autoridad de lo viejo e intemporal y discreparíamos con la idea del valor intrínseco de la estabilidad y la resistencia al cambio).

Los valores generales que orientan nuestras vidas (los que rigen la selección de los fines específicos de nuestros actos) —como por ejemplo las pautas de decencia o éxito, honestidad o viveza, trabajo duro o diversión, rigidez o flexibilidad— se establecen en la infancia. Casi siempre esos valores se sedimentan en un nivel subconsciente; ellos constituyen la voz de la conciencia y no una serie de órdenes claramente formuladas, que podemos repetir a voluntad o que debemos impartirnos mentalmente cada vez que tenemos que tomar una decisión. Casi no recordamos las influencias de nuestros años infantiles; y precisamente el hecho de que las hayamos olvidado, de que no las percibamos como presiones externas, constituye una medida de su eficacia. Sólo nos damos cuenta de la influencia exterior cuando es necesario tomar ciertas decisiones deliberadamente: cuando los valores que obedecemos son cuestionados y deben ser legitimados.

La capacidad de influir sobre los valores de otras personas es un atributo de la autoridad. La autoridad se mide por la probabilidad de que las personas acepten ciertos valores por la única razón de que otro —el que está investido de autoridad— los practica o predica. Dentro de una organización una persona puede tener autoridad para ciertos individuos siempre que su defensa y promoción de los valores en cuestión sea vista como razón suficiente de aceptación y cumplimiento. Por lo tanto, la autoridad que una persona o una organización ejercen se reduce a la probabilidad de que otras personas sigan su ejemplo o su consejo. Esa obediencia puede justificarse atribuyéndole a la fuente de la orientación toda clase de virtudes, como sensatez, veracidad, experiencia, integridad moral. Pero lo que así se justifica es la confianza de los seguidores en la básica solidez de la orientación que proviene de tal fuente.

Los valores que estimamos son, en última instancia, cuestión de elección. Al fin de cuentas, somos nosotros quienes otorgamos autoridad a los ejemplos que decidimos seguir y se la negamos a los que no nos gustan. Antes de que decidamos en quién confiar, podemos examinar las declaraciones que los diversos “líderes de valores” o sus representantes hacen en favor de la bondad de su ejemplo y de su capacidad para poner en práctica los valores que sustentan. Para convertirse en una autoridad para nosotros, una persona de una organización debe producir una *legitimación*, o sea una argumentación que demuestre que su consejo debe ser seguido y su escala de valores aceptada.

Ya conocemos una legitimación posible: recordemos que algunos valores son presentados como dignos de estima debido a la *tradicción* que los respalda. Se nos dice que han resistido el paso del tiempo. Uno debe ser fiel al pasado; al grupo con el que compartió ese pasado; a la herencia común, de la que somos guardianes. La historia, nos dicen, une a sus herederos; lo que la historia une, la soberbia humana no separa. Las viejas virtudes son venerables precisamente por ser viejas.

Esos son los argumentos. Muchas veces esa argumentación invierte la verdad: en vez de sugerir que se reverencien los valores por su antigüedad, las personas que buscan la aceptación popular para los valores que predicán (a veces nuevecitos, recién inventados) se vuelven al pasado para extraer evidencias históricas, genuinas o falsas, de su antigüedad. La imagen del pasado histórico es siempre selectiva; en este caso, se la confecciona de modo de certificar la venerable edad de los valores en oferta. La deferencia que la gente siente por el pasado es puesta al servicio de la competencia entre valores. Una vez aceptada la afirmación de que nuestros antepasados respetaron ciertos valores, éstos se tornan menos vulnerables a la crítica contemporánea; los otros valores tienen aún que ser sometidos a prueba, mientras que los de los buenos viejos tiempos han superado ya la prueba del tiempo, aun cuando no sea brillantemente. La legitimación tradicionalista es particularmente atrayente en épocas de cambios rápidos, que generan inquietud y ansiedad. Ciertas innovaciones radicales y sin precedentes son recomendadas entusiastamente afirmando que se trata de la restauración de viejas y reconocidas costumbres; y esta presentación reduce en algo la incertidumbre provocada por los cambios sociales rápidos y ofrece una alternativa menos dolorosa y relativamente segura.

La línea de acción alternativa consistiría en defender los nuevos valores como una revelación, como el resultado de un descubrimiento que hizo época, como una visión particularmente profunda de la verdad de la cuestión, o como una mirada señera que se internó en el futuro hasta entonces amenazante. Este tipo de argumentación se vincula con la legitimación *carismática*. El carisma fue la

cualidad que primero se advirtió al estudiar la profunda y generalizada influencia ejercida por la Iglesia sobre sus fieles. El concepto de carisma se refería, en aquel caso, a la convicción de los fieles de que la Iglesia está dotada de un acceso privilegiado a la verdad: como institución, ha sido ungida por Dios para guiar a los hombres hacia una vida santa y, finalmente, hacia la salvación. Sin embargo, no es indispensable que el carisma se limite a las creencias e instituciones religiosas. Podemos hablar de carisma en todos los casos en que la aceptación de ciertos valores está motivada por la convicción de que el predicador de tales valores posee cualidades sobrehumanas (inusual sabiduría, intuición, acceso a fuentes de conocimiento vedadas a los hombres y mujeres corrientes) que garantizan la verdad de su visión y lo acertado de su decisión. Por lo tanto, la razón corriente de la gente corriente no tiene medios para evaluar lo que las personas carismáticas declaran y, por ende, no les asiste el derecho de dudar del poder de su percepción. Mientras mayor es el carisma de los líderes, más difícil resulta cuestionar sus órdenes, más reconfortante es para la gente seguir esas órdenes cada vez que se sienten expuestos a una situación de aguda incertidumbre.

Ante los rápidos y profundos cambios sociales que invalidan las normas de acción habituales, la demanda de “garantías” carismáticas de la bondad de ciertas elecciones de valores se está expandiendo inconteniblemente. Sin embargo, las iglesias establecidas sólo satisfacen una parte menor de esa demanda. Hay numerosas situaciones de elección, generadas por cambios sociales nuevos y sin precedentes, para las cuales las iglesias no tienen recetas preparadas, o tienen recomendaciones poco adecuadas para encarar las actuales circunstancias. Esto no significa necesariamente que las formas divinas de autoridad carismática carezcan de crédito. Las versiones actualizadas ofrecidas por los evangelistas de televisión, los gurúes religiosos y los diversos cultos de sectas demuestran, en todo caso, la fuerte y difundida necesidad que hay de encontrar soluciones sobrehumanas para problemas que, evidentemente, trascienden la humana capacidad de juicio.

Como la demanda de soluciones carismáticas a los problemas de valor ha alcanzado proporciones desconocidas, algunos partidos políticos y movimientos sociales de masas se apresuran a brindar un servicio alternativo. Entre los primeros, los llamados partidos totalitarios (que reclaman la total dedicación de sus seguidores, en todos los aspectos de sus vidas), como los fascistas y los comunistas, ganaron particular notoriedad porque o bien generaron líderes carismáticos dotados de intuición sobrehumana y un inobjetable sentido del bien y el mal, o bien llegaron a ser portadores colectivos de autoridad carismática. Esta última versión, sobre todo, coloca la influencia carismática sobre una base totalmente nueva y más estable; la influencia de una organización carismática puede, en principio (y a veces en la práctica) sobrevivir al líder carismático. Y lo que es más importante aún, puede llegar a ser relativamente inmune al desgastante impacto de los errores pasados, por los que habría que culpar a simples individuos, dejando la organización intacta y su autoridad consolidada. Los movimientos de masas, de organización más laxa, no pueden darse semejante lujo, a menos que logren establecer una organización fuerte, de tipo partidario, capaz de autoperpetuarse. Usualmente esos movimientos comparten el destino de su líder, que es el portador de la autoridad carismática: su meteórico ascenso y su rápida caída una vez que su popularidad ha sido socavada por los reveses sufridos y las promesas incumplidas o eclipsada por otros individuos más exitosos (aún no desacreditados) que le disputan la atención pública.

Sin embargo, actualmente el centro de la autoridad carismática parece haberse

desplazado tanto de la arena religiosa como de la política. El auge de los medios de comunicación masiva —poderosa tecnología capaz de lograr que los emisores de mensajes se tornen visibles y audibles, aunque prácticamente inaccesibles, para millones de receptores de esos mensajes— ha desempeñado un papel importantísimo en ese cambio. El efecto psicológico de esa situación ha sido devastador. La mera exposición masiva, acompañada de inaccesibilidad, de personalidades de la TV o de personalidades públicas promovidas por la TV, parece ser una fuente de gran influencia carismática. Tal como a los líderes carismáticos de antaño, a estas personas se les adjudica una capacidad de juicio superior, pero ahora principalmente en el campo de los gustos, de modo que se convierten fácilmente en pioneros de nuevos estilos de vida. La impresión de superioridad que transmiten podría deberse a su enorme exposición pública y la gran cantidad de adeptos que los siguen. Actualmente la cantidad, por sí misma, se convierte en una autoridad, en la genuina portadora del aura carismática. El gran número de personas que observan a las personalidades públicas y buscan en ellas orientación y consejo para sus propias elecciones refuerza el poder del carisma y agrega fuerza a la confianza popular en la validez de la fuente.

Las profesiones constituyen otro ejemplo de influencia carismática colectiva. Su declarada pretensión de capacidad para pronunciarse sobre las decisiones humanas se basa en su pericia, en su acceso privilegiado a un conocimiento de difícil obtención por otros medios y, por esa razón, superior a las creencias caprichosas y a menudo erróneas de los legos. Por lo general el conocimiento que las profesiones manejan está fuera del alcance y la comprensión de quienes son llamados a obedecer los veredictos basados en ese conocimiento. Así, no es posible verificar si tales veredictos son correctos. Los veredictos son aceptados porque la gente que los obedece da por sentada la perfección de la autoridad adjudicataria; y siguen siendo aceptados mientras la gente que los obedece cree, primero, en la sabiduría colectiva de la profesión; y segundo, en la capacidad de las profesiones para controlar a sus miembros a fin de que todos actúen como voceros competentes y confiables de esa sabiduría. Por ejemplo: somos capaces de renunciar al placer de fumar y beber porque “los médicos dicen” que es perjudicial para la salud; o aceptamos la opinión de los médicos acerca del peso corporal conveniente y tratamos de obtenerlo y mantenerlo, aun a costa de privarnos de nuestras comidas favoritas. La autoridad carismática de las profesiones es un caso especial de un fenómeno más amplio: nuestra confianza en la indiscutible superioridad de la ciencia como método de generación de conocimiento valioso y confiable. Sea cual fuere la diferencia fundamental entre conocimiento científico y revelación religiosa, los mecanismos de su aceptación por el público lego no difieren demasiado. En ambos casos la gente común, no iniciada, no tiene manera alguna de verificar la veracidad de la información: sólo pueden aceptarla *por fe*, confiando en la sabiduría y veracidad de las personas u organizaciones (la Iglesia, la Universidad) que suministran colectivamente toda la información y garantizan su calidad.

Las dos legitimaciones que hemos examinado hasta ahora —la tradicional y la carismática— tienen un rasgo en común: ambas implican renunciar al propio derecho a hacer elecciones de valor y cederlo a otro actor, individual o colectivo. Casi siempre la cesión de la capacidad de elegir va acompañada de la cesión de la responsabilidad. Una vez que hemos cedido ambas cosas, son los otros actores (las generaciones pasadas o las actuales instituciones) los que toman las decisiones por nosotros y asumen, por lo tanto, la responsabilidad de los resultados, incluyendo la responsabilidad *moral* por la consecuencia de nuestros actos.

En cuanto a la legitimación del tercer tipo —la *legal-racional*—, va aun más lejos, ya que aparentemente elimina el problema mismo de la elección de valores y el consiguiente sufrimiento causado por la autojustificación. Esto implica que algunas organizaciones, y las personas autorizadas para hablar en su nombre, tienen el derecho legalmente garantizado de decirnos qué tipo de acción debe ser realizada; e implica también que nosotros tenemos la obligación, igualmente legal, de obedecer sin discutir. Siendo así las cosas, la cuestión de la sensatez o la calidad moral del consejo pierde toda importancia. Nosotros no somos responsables (o al menos eso nos dicen) de elegir entre los diversos portadores de autoridad carismática. Son la ley y las órdenes legales, y no nuestra decisión, las que seleccionan para nosotros la autoridad que determina nuestro accionar. La legitimación legal-racional separa la acción de la elección de los valores y por eso aparece como despojada de valores. Los ejecutores de una orden no necesitan examinar la moralidad de la acción que se les ha ordenado realizar, y tampoco necesitan sentirse responsables si la acción no soporta un juicio moral. Esas personas reaccionarán con indignación ante cualquier reproche por estas cuestiones: “Yo sólo cumplí las órdenes que me dieron mis superiores legales”.

Cualquiera sea su aporte al poder y la eficiencia del accionar humano, la legitimación legal-racional contiene en sí la posibilidad de consecuencias potencialmente siniestras, debido precisamente a su tendencia a absolver a los actores de su responsabilidad por la elección de los valores y a poner toda la cuestión fuera de discusión. El asesinato masivo y el genocidio de la última guerra brindan un ejemplo cabal, pero de ningún modo único ni excepcional, de tales consecuencias: los que perpetraron los asesinatos se negaron a asumir responsabilidad moral alguna por sus actos, señalando en cambio que lo legal era precisamente obedecer las órdenes recibidas. Esas personas rechazaron la acusación de que su decisión de obedecer fue, de hecho, una elección moral.

Al sacar del campo de visión de los actores los valores que rigen los actos, por el simple expediente de extender la cadena de las órdenes más allá de la vista de los ejecutores, se consigue presentar a la acción como libre de valores y exenta de juicio moral. Se les ofrece a los actores una manera de escapar a la carga de su libertad, que es inseparable de la responsabilidad por sus actos.

ZYGMUNT BAUMAN.

“AUTOPRESERVACIÓN Y DEBER MORAL”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Siete, pp. 127-142.

“Lo necesito. Debo tenerlo”. Con demasiada frecuencia decimos esas dos oraciones de un tirón, como si la segunda sólo sirviera para dar más énfasis a la primera; o como si la segunda aclarara el significado de la primera; o como si la segunda sacara una conclusión obvia de la formulación hecha por la primera. Parecería que necesitar algo significara no tener algo que debe ser tenido: una *privación*. Y que el necesitar provocara el deseo de tener lo que a uno le falta: “Tenerlo” es una suerte de compulsión disparada por la necesidad. “Debo tenerlo”; debo tener “eso”, ese algo que necesito poseer para ser feliz o para escapar al presente estado de necesidad que es, presumiblemente, un estado de incomodidad e inquietud y, por lo tanto, de desasosiego y ansiedad. Poseer eso es una condición de mi **autopreservación** y hasta de mi **supervivencia**. Sin eso no puedo seguir siendo la persona que soy. Mi vida se haría intolerable. En un caso extremo, mi vida terminaría. No sólo estaría en peligro mi bienestar sino también mi existencia física.

Es esa cualidad de ser necesario para mi supervivencia o autopreservación lo que convierte a este algo, que yo no tengo, en un *bien*. El bien es, por así decir, el otro lado de la necesidad. Dado que necesito algo, ese algo es un bien; algo es un bien en la medida en que yo lo necesito. Este algo podría significar muchas cosas: mercancías que uno puede comprar en la tienda, a cambio de dinero; silencio en la calle por la noche o aire puro y agua no contaminada, lo que no puede obtenerse sino a través del concurso de muchas personas; la seguridad de mi hogar y la seguridad para circular por los espacios públicos, que depende de los actos de gente con poder; el amor de otra persona: y su disposición para comprender y manifestar compasión, que es una disposición que acompaña al amor. En otras palabras, todo “bien”, todo aquello que se convierte para nosotros en objeto de preocupación porque lo necesitamos, nos pone en cierta relación con otras personas. Nuestras necesidades no pueden ser satisfechas a menos que tengamos acceso a los bienes en cuestión, ya porque nos permiten usarlos, ya porque los poseemos. Pero esto siempre involucra a otras personas y sus actos. Pese a lo personal que es, el interés por la autopreservación refuerza nuestros vínculos con los demás, nos hace depender de los actos de las otras personas y de los motivos que los orientan.

Esta verdad no es evidente a primera vista. Por el contrario, la **propiedad** es entendida en general como algo absolutamente “privado”, como una suerte de especial relación entre la persona y el objeto que esa persona posee. La imagen que nos viene a la mente cuando decimos “Esto es mío” o “Esto me pertenece” es la de un lazo invisible que se extiende entre yo y el lápiz, el libro o el escritorio que son “míos”. Es como si el objeto (la propiedad) estuviera de algún modo invisiblemente conectada con su dueño; y suponemos que la esencia de la propiedad reside en esa conexión. Si yo soy el dueño de la hoja de papel en que estoy escribiendo estas palabras, soy yo y sólo yo quien decide qué hacer con ella. Puedo usarla a voluntad: escribir en ella una parte de un libro o una carta a un amigo, o usarla para envolver un sándwich. También puedo destruirla, si quiero. (Ahora bien, la ley me prohíbe destruir algunas de mis posesiones. No puedo cortar un viejo árbol de mi jardín sin permiso; tampoco se me permite incendiar mi casa. Pero el hecho mismo de que exista una ley que me prohíba disponer de cierta propiedad de determinado modo

subraya el principio general de que a mí, y sólo a mí me incumbe lo que pueda suceder con las cosas que poseo). Pero lo que esta visión de la propiedad no tiene en cuenta es que la propiedad es, sobre todo, una relación de **exclusión**. Pensemos un poco. Cada vez que digo “Esto es mío” quiero decir también, aunque no lo formule en voz alta o ni siquiera piense en ello, que eso no es vuestro. La propiedad no es nunca una cualidad privada, sino que es siempre un asunto social. La propiedad expresa una especial relación entre un objeto y su dueño sólo porque al mismo tiempo expresa una especial relación entre el dueño y las otras personas. Poseer una cosa significa negarles a otros el acceso a ella.

Por lo tanto, la propiedad establece una dependencia mutua, y por consiguiente una íntima relación entre yo y los otros; sin embargo, más es lo que divide (a las personas) que lo que conecta (a las cosas con las personas). El hecho mismo de la propiedad separa, en una relación de mutuo antagonismo, a los que poseen el objeto y a los que no lo poseen; los primeros pueden usar el objeto en cuestión (y hasta abusar de él, a menos que la ley lo prohíba explícitamente), mientras que a los segundos se les niega ese derecho. El hecho de la propiedad establece una diferencia entre las personas (yo puedo meter la mano en mi bolsillo para sacar dinero, pero a nadie más le está permitido hacerlo). También suele hacer asimétricas las relaciones (recordemos nuestras reflexiones sobre el poder), puesto que puede suceder que las personas a las que les ha negado el acceso al objeto de propiedad deban someterse a las condiciones impuestas por el propietario, cada vez que necesiten o deseen usarlo. Su necesidad y su disposición para satisfacerla ponen a estas personas en una posición de **dependencia** respecto del propietario (es decir, los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades, bienes que son decisivos para su preservación como las personas que son y desean seguir siendo, o para continuar existiendo, no pueden ser adquiridos sin que su actual propietario realice determinada acción).

El dueño de la fábrica o las personas a quienes se les ha concedido el derecho de actuar en su nombre son quienes deciden cómo y con qué propósito será usada la maquinaria por los obreros que la operan. Como el propietario ha comprado (a cambio de salarios) el tiempo de sus obreros, considera que ese tiempo le pertenece tanto como las máquinas o el edificio de la fábrica. Entonces reivindica su derecho de decidir qué parte de ese tiempo está permitido dedicar a descansar, charlar, tomar café, etcétera. Lo que se guarda celosamente —como la función de la cual los otros están excluidos— es, más que el uso mismo, el derecho a decidir acerca de ese uso. El derecho a decidir, o sea la libertad de elección, constituye la verdadera esencia de la distinción entre propietario y no propietario. En este punto, la diferencia entre poseer y no poseer es la diferencia entre libertad y dependencia. Poseer cosas significa ser libre de decidir acerca de lo que aquellos que no las poseen deben hacer, lo que de hecho equivale a tener **poder** sobre las otras personas. Las dos cosas —propiedad y poder— se convierten en la práctica en una sola. Según las circunstancias, el anhelo de una persona por poseer es prácticamente idéntico al anhelo de poder.

Toda propiedad divide y separa (es decir, excluye a los no propietarios del uso de la propiedad de otro). Sin embargo, no en todos los casos y no todo el tiempo la propiedad da al propietario poder sobre aquellos que han sido excluidos. La propiedad sólo da poder si las necesidades de los excluidos requieren el uso de los objetos poseídos. La propiedad de los instrumentos de trabajo, de las materias primas a ser procesadas por el trabajo humano, de los solares donde tal procesamiento tiene lugar, todo ello da poder. (En el ejemplo que consideramos

antes, los empleados necesitan, para ganarse la vida, tener acceso a la planta fabril controlada por el dueño; lo necesitan para su autopreservación y hasta para su supervivencia. Sin ese acceso, sus destrezas y su tiempo serían inútiles, no les servirían para ganarse la vida.) Muy distinto es el caso de la propiedad de los bienes que son consumidos por el propietario. Si poseo un automóvil o una videograbadora o una máquina de lavar ropa, mi vida será tal vez más fácil y agradable que si no tengo todos esos objetos. Además, es muy probable que aumente mi prestigio, el respeto de que disfruto entre la gente cuya aprobación es importante para mí. Puedo jactarme de mis nuevas adquisiciones, con la esperanza de ser bien visto por la gente a quien me gustaría impresionar. Pero todo eso no necesariamente me da poder sobre los demás. A menos, por supuesto, que ellos quieran usar estas cosas para su propio confort o esparcimiento. En tal caso, yo fijaré las condiciones de uso a las que los demás tendrán que adaptarse. La mayoría de las cosas que poseemos no ofrecen poder; lo que ofrecen es independencia del poder de otras personas (ya no necesito aceptar las condiciones que los otros pueden imponer para el uso de esos bienes que necesito). Mientras mayor sea la parte de mis necesidades que puedo satisfacer directamente, sin pedir el derecho de usar cosas que otras personas controlan, menos debo adaptarme a las reglas y condiciones establecidas por los demás. Podemos decir, entonces, que la posesión es una facultad *habilitante*. Extiende nuestra autonomía, nuestra libertad de acción y de elección. Nos hace independientes. Nos permite actuar en función de nuestras motivaciones y respetar nuestros valores. Las dos —posesión y libertad— se funden en una sola. Muchas veces la tarea de ampliar el ámbito de la libertad se traduce en la extensión del control que tenemos sobre las cosas, en el tamaño de la posesión.

La función del poder y la de la autonomía son llevadas a cabo por la propiedad sólo en la medida en que ésta *divide*. Por supuesto, en todas sus versiones y en todas las circunstancias, propiedad significa diferenciación y exclusión. El principio que sustenta toda propiedad estipula que mis derechos están limitados por los derechos de los demás, y viceversa; que la promoción de mi libertad requiere que se restrinja la libertad de otros. Según este principio, la habilitación está siempre acompañada de la inhabilitación (aunque parcial y relativa) de otra persona. El principio da por sentado un irreparable conflicto de intereses entre las personas empeñosamente dedicadas a la persecución de sus respectivos propósitos: lo que uno gana, el otro lo pierde. La situación es como el juego de la suma que da cero; nada se ganaría (o así se supone que son las cosas) con la cooperación y la solidaridad. En una situación en la que la capacidad de actuar depende del exclusivo control sobre los recursos, actuar razonablemente significa seguir la máxima que dice que “cada cual se ocupe de sí mismo”. Así se nos aparece la tarea de la autopreservación. Esta es la lógica que aparentemente se sigue de ella y, por lo tanto, debe ser el principio rector de toda acción sensata.

Toda vez que la acción humana se sujeta a tal principio, la interacción toma la forma de **competencia**. Los competidores están motivados por el deseo de excluir a sus rivales, presentes o potenciales, del uso de los recursos que ellos controlan, esperan controlar o sueñan con controlar. Los bienes por los que los rivales compiten se perciben como *escasos*: se cree que no hay suficiente cantidad de ellos para satisfacer a todo el mundo, y que algunos rivales deben ser obligados a aceptar menos de lo que les hubiera gustado poseer. Esa creencia forma parte de la idea de competencia, y del supuesto básico de la acción competitiva: que algunos deseos se verán necesariamente frustrados y que por ello las relaciones entre ganadores y perdedores deben caracterizarse siempre por una enemistad mutua. Por la misma

razón, las ventajas competitivas jamás se consideran seguras, a menos que se las vigile y se las defiendan activamente contra el desafío y la discusión. La lucha competitiva no termina nunca y sus resultados no son ni finales ni irreversibles. Esto tiene una serie de consecuencias importantes.

En primer lugar, toda competencia fomenta una tendencia al **monopolio**. La parte ganadora quiere que sus ganancias sean seguras y permanentes y trata de lograrlo negándoles a los perdedores el derecho (o por lo menos la posibilidad real) de disputárselas. El propósito último, aunque elusivo e inalcanzable, de los competidores es *abolir* la competencia; las relaciones competitivas tienen una inherente tendencia a la autoaniquilación. Si no se las controlara, llevarían a una aguda polarización de las oportunidades. Los recursos se acumularían y tenderían incluso a aumentar de un lado de la relación, al mismo tiempo que serían cada vez más escasos en el otro. Con gran frecuencia, esa polarización de los recursos le brindaría a la parte ganadora la capacidad de dictar las normas de toda interacción posterior y dejaría a los perdedores en situación de no poder discutirlos. En ese caso las ganancias se transformarían en un monopolio; el monopolio, a su vez, le permitiría a la parte triunfadora imponer las condiciones de toda competencia posterior (por ejemplo, fijar precios inalcanzables para los productos), ganar aún más y ahondar así la brecha entre las partes.

En segundo lugar, la permanente polarización de oportunidades producida por el monopolio (es decir, por las restricciones impuestas a la competencia) lleva, en el largo plazo, a un tratamiento diferencial de ganadores y perdedores. Tarde o temprano los ganadores y los perdedores se “solidifican” en categorías “permanentes”. Los ganadores atribuyen el fracaso de los perdedores a su inherente inferioridad. Los perdedores son, así, declarados responsables de su propia desgracia. Se los describe como ineptos o malvados, débiles o depravados, imprevisores o moralmente despreciables: en resumen, carentes de las cualidades que se consideran necesarias para triunfar en el terreno de la competencia. Esas cualidades, por otra parte, suscitan respeto, de modo que, al definirlos así, se niega a los perdedores la legitimación de sus agravios. Como se entiende que las desgracias que padecen fueron producidas por sus defectos, sólo pueden culparse a sí mismos, y sienten que no les asiste ningún derecho de reclamar su parte de la torta, particularmente la parte ganada por los exitosos. La denigración de los pobres se utiliza como defensa de las ventajas de que disfrutaban los opulentos. Se tilda a los pobres de haraganes, sucios y negligentes, de depravados y no de despojados. Se afirma que son débiles de carácter, le escapan al trabajo duro y tienen tendencia a delinquir y violar las leyes. Como todo el mundo, se dice, son producto de su conducta, se han hecho a ellos mismos, han elegido su destino. Las desgracias caen sobre sus cabezas debido a su carácter y a su comportamiento. Los más afortunados, por lo tanto, no les deben nada. Pero si la gente pudiente comparte mínimamente sus posesiones con los pobres, lo hace sólo porque es buena y no porque los pobres tengan derecho a lo que reciben. Del mismo modo, en la sociedad dominada por los hombres, se culpa a las mujeres por el estado de opresión en que viven; su relegamiento al desempeño de funciones menos prestigiosas y agradables se explica a través de su “innata” inferioridad: excesiva emocionalidad, falta de espíritu competitivo y menor racionalidad o inteligencia.

La difamación de las víctimas de la competencia es uno de los medios más poderosos para silenciar los motivos alternativos de la conducta humana: el **deber moral**. En muchos aspectos los motivos morales chocan con los motivos de la ganancia. La acción orientada hacia la ganancia favorece el egoísmo y la rudeza en

el trato con los competidores en potencia. La acción moral, por el contrario, requiere solidaridad, ayuda desinteresada, disposición para asistir al vecino necesitado, sin pedir ni esperar remuneración alguna. La actitud moral encuentra su mejor expresión en la consideración de las necesidades de los otros, y casi siempre se traduce en una autorrestricción y una renuncia voluntaria a la ganancia personal. Si en una acción **motivada por la ganancia** mis necesidades (como quiera que yo las defina) constituyen mi única preocupación, en una acción de **motivación moral** las necesidades de los otros son el criterio básico de la elección. En principio, el egoísmo y el deber moral apuntan en direcciones opuestas.

Max Weber fue el primero en señalar que la separación entre el hogar y la oficina es una de las características sobresalientes de la sociedad moderna. Esa separación es una manera de evitar el choque entre dos criterios de acción opuestos. Este efecto se logra aislando uno del otro a los dos contextos en los que las consideraciones dominantes son el deber moral y la ganancia, respectivamente. Cuando se dedica a sus negocios, la persona se libera de la red de los vínculos familiares; se libera, en otras palabras, de las presiones de los deberes morales. Entonces es posible dedicar al tema de la ganancia la excluyente atención que la actividad comercial o económica demanda. Una vez de vuelta en el seno de la familia, la persona puede olvidar los fríos cálculos de sus negocios y repartir los bienes entre los familiares según las necesidades de cada uno. Idealmente, la vida de familia (como también la vida de todas las formas comunales diseñadas según el modelo familiar) tiene que estar libre de las motivaciones de la ganancia. También idealmente, los negocios no tendrían que verse afectados por las motivaciones suscitadas por los sentimientos morales. Negocios y moralidad no se llevan nada bien. El éxito en los negocios (es decir, en una empresa esencialmente competitiva) depende de la *racionalidad* de la conducta, y ésta a su vez es igual a la obstinada subordinación de toda la conducta a las exigencias del interés personal. Tener racionalidad significa guiarse por la cabeza y no por el corazón. La acción sólo se considera racional en la medida en que consiste en la aplicación de los medios más eficaces y menos costosos para realizar la tarea que se tiene entre manos.

Hemos señalado anteriormente que la **organización** (o **burocracia**, como se la llama corrientemente) es un intento de acomodar la acción humana a los requerimientos ideales de la racionalidad. Vemos también que tal intento debe implicar, sobre todo, el silenciamiento de las consideraciones morales (es decir, de la preocupación por el bienestar de los demás, preocupación ésta desinteresada y que la persona sostiene aun cuando entre en conflicto con el mandato de la autopreservación). La tarea de todos los miembros de la organización se reduce a la simple decisión de obedecer o negarse a obedecer una orden. Se reduce también a una pequeña parte del propósito general perseguido por la organización en su conjunto, de modo que las consecuencias más amplias del acto no son necesariamente visibles para el actor. Uno puede hacer cosas que tienen horribles consecuencias que uno no ve y que afectan a personas que uno ni siquiera sabe que existen. Así es posible cometer los crímenes más abominables y aberrantes sin experimentar conflicto moral alguno ni tener sentimientos de culpa (como cuando uno se gana la vida, una vida decente, trabajando en una fábrica de armas o en una empresa que contamina fuertemente el medio ambiente o produce drogas venenosas o potencialmente adictivas). Y lo que es más importante aún, la organización pone a la disciplina en el lugar de la responsabilidad moral como pauta suprema de la propiedad (“Yo sólo cumplía órdenes”; “Sólo trataba de hacer bien mi trabajo”, son las excusas más comunes). Si el miembro de la organización obedece estrictamente

las normas y las órdenes de sus superiores, se le libera de dudas morales. Una acción moralmente condenable, impensable en condiciones diferentes, se torna súbitamente posible y relativamente fácil de realizar.

Los famosos experimentos de **Stanley Milgram** demostraron de una manera impactante el poder de la disciplina de las organizaciones para silenciar o suspender los escrúpulos morales. En uno de ellos se instruyó a un grupo de voluntarios para que aplicaran dolorosas descargas eléctricas a otras personas, sujetos de una supuesta “investigación científica”. La mayoría de los voluntarios, convencidos del noble propósito científico de su crueldad (propósito que ellos, como legos que eran, sólo podían admirar pero no comprender realmente o juzgar) y confiando en el juicio indiscutiblemente superior de los científicos a cargo del proyecto de investigación, siguieron fielmente las instrucciones, imperturbables ante los gritos de angustia de sus víctimas. Lo que el experimento reveló en pequeña escala y en las condiciones del laboratorio fue demostrado en dimensiones aterradoras por la práctica del genocidio durante la Segunda Guerra Mundial y también después. El asesinato de millones de judíos, iniciado y supervisado por unos cuantos miles de altos oficiales y líderes nazis, fue una gigantesca operación burocrática que implicó la cooperación de millones de personas “corrientes”, de las cuales la mayoría eran, muy probablemente, vecinos amables, cónyuges cariñosos, padres solícitos. Esa gente condujo los trenes que llevaban a las víctimas a las cámaras de gas, trabajó en las fábricas que producían gas venenoso o piezas para los crematorios, y contribuyó de mil maneras a la tarea general de aniquilamiento. Cada persona tenía “un trabajo que hacer”, un problema que resolver, y ese trabajo consumía toda su energía física y ese problema absorbía todos sus pensamientos. Esas personas pudieron hacer las cosas que hicieron porque sólo tenían una oscura conciencia —si es que tenían alguna— de las consecuencias últimas de sus actos. Nunca vieron esas consecuencias, así como los hombres ilustrados que diseñaron las ingeniosas herramientas de destrucción que habrían de ser usadas con los campesinos de Vietnam nunca vieron en acción a esos hijos de su cerebro. Los resultados finales estaban tan alejados de las simples tareas a las que ellos se dedicaban que las conexiones escapaban a su atención o eran eliminadas de su conciencia.

Aun cuando los funcionarios de una organización compleja tengan conciencia del efecto último de la actividad conjunta en que participan, ese efecto suele ser demasiado remoto para preocuparlos. La lejanía puede ser un asunto de distancia mental y no geográfica. Debido a la división vertical y horizontal del trabajo, los actos de cada individuo están por lo general *mediatizados* por los actos de muchas otras personas. O bien su trabajo no tiene consecuencias directas, o bien está resguardado de los distantes blancos de la acción por la multitud de otros trabajos realizados por otras personas. Por lo tanto, se tiene la impresión de que no hay una conexión causal directa entre lo que uno hace y lo que les sucede a los objetos últimos de esa acción. Al fin de cuentas, nuestra contribución parece insignificante y su influencia sobre el resultado final demasiado pequeña como para ser seriamente considerada como un problema moral. “Yo, personalmente, no hice nada malo, ustedes no pueden reprocharme nada”, es una de las excusas más corrientes. Después de todo, uno podría haber estado haciendo cosas tan inocuas como dibujar plantillas, redactar informes, archivar documentos o conectar y desconectar la máquina que mezcla dos productos químicos... No es fácil reconocer en los cuerpos calcinados que yacen en un país exótico los efectos de nuestra acción, de la que somos responsables.

Por otra parte, la impersonalidad de las funciones dentro de una organización contribuye a que podamos cerrar los ojos a los moralmente horribles productos de hechos aparentemente inocentes. Uno de los rasgos característicos de toda organización es que cualquier persona puede desempeñar cualquier rol, siempre que tenga las destrezas necesarias. Por consiguiente, es posible argumentar que es el rol el que contribuye a la realización de la tarea general, y no quien lo desempeña. Si el actual encargado no desempeña su rol correctamente, se pondrá a otro en su lugar y la tarea se llevará a cabo de todos modos. O sea que se puede insistir en que la responsabilidad de hacer factible la tarea general le corresponde al rol y no a quien lo desempeña; y que no hay que confundir el rol con la personalidad del actor. Es preciso destacar que aun aquellas personas que perpetraron actos de genocidio y que estaban demasiado cerca del escenario de los hechos como para fingir ignorancia de las verdaderas consecuencias de sus actos, puntualizaban que, dentro del contexto de la organización burocrática y la división del trabajo, las evaluaciones morales estaban fuera de lugar. Sus propios sentimientos estaban más allá de todo. Nada importaba que amaran u odiaran a sus víctimas: la tarea exigía disciplina, no emociones. Tal como en otras acciones organizadas rutinariamente, ellos trataban con blancos específicos, no con congéneres.

La burocracia puesta al servicio de propósitos inhumanos ha demostrado su capacidad de silenciar las motivaciones morales no sólo en sus empleados sino también más allá de los límites de la organización burocrática misma; y lo hizo apelando al motivo de la autopreservación de aquellos a quienes intentaba destruir como también de los que involuntariamente asistieron a la destrucción. El manejo burocrático del genocidio contó con la cooperación de muchas de sus víctimas y con la indiferencia de la mayoría de los testigos. Las futuras víctimas se habían transformado en “cautivos psicológicos”; hechizados por las ilusorias perspectivas de trato benévolo como recompensa por su sumisión, se convertían en juguetes en manos de sus opresores y facilitaban su propia perdición. Esperaban contra toda esperanza que todavía se podría salvar algo, evitar algunos peligros, si no se irritaba indebidamente a los opresores; esperaban que la cooperación fuera recompensada. En muchos casos se produjo el fenómeno llamado sumisión anticipada: las víctimas se apartaron para complacer a los opresores, adivinando sus intenciones e implementándolas con pasión. Y por sobre todo, recién en el último momento se enfrentaron con lo ineluctable de su destino. Cada uno de los pasos en el camino hacia la destrucción se les aparecía como penoso pero no terminal, y tampoco irreversible; cada paso los enfrentaba con una elección claramente definida que tenía una sola solución racional: invariablemente, la única que los acercaba un poco más a la destrucción final. Así, los administradores del genocidio lograron sus fines con el mínimo de desorden y prácticamente sin resistencia alguna; se necesitaron muy pocos guardias para supervisar la larga y obediente marcha hacia las cámaras de gas.

En cuanto a los testigos, se aseguró su sumisión, o al menos su silencio e inactividad, poniendo un precio muy elevado al comportamiento moral y a la solidaridad con las víctimas. Elegir un comportamiento moralmente correcto hubiera significado ganarse un castigo horrendo y poner en riesgo la propia supervivencia. Cuando las apuestas se elevan mucho, los intereses de la autopreservación desplazan a los deberes morales y los remordimientos *morales* son sofocados con argumentos *racionales*: “Yo no podía ayudar a las víctimas sin poner en peligro mi vida y la de mi familia; en el mejor de los casos habría logrado salvar a *una* persona, pero si fallaba habrían muerto *diez*”. Se da prioridad al cálculo

cuantitativo de las posibilidades de supervivencia, por sobre la calidad moral de la acción.

Estos son ejemplos extremos de la oposición última entre los motivos de la autopreservación y los del deber moral. Es cierto que fueron extraídos de situaciones raras y vastamente condenadas; pero en una forma más suave y por ello menos alarmante, esa oposición deja su huella en la situación cotidiana de los seres humanos. En general, en todo contexto organizativo, la racionalidad de la acción —saludada como el más eficaz instrumento de autopreservación— es promovida a expensas de la obligación moral. La conducta racional tiene una aparente ventaja sobre la acción guiada por el deber moral, porque ofrece una clara receta para elegir correctamente y porque apela directamente al sentido de autopreservación. Además, resulta muy atractiva porque satisface el deseo de autoengrandecimiento propio de la competencia. Expresado en la competencia más cruda y munido de temibles armas de racionalidad burocrática, el motivo de la autopreservación se convierte en un adversario formidable, y quizás invencible, de la conciencia moral.

La extinción de las obligaciones morales se ve aun más facilitada por el tratamiento estadístico de los objetos humanos de la acción, que toda burocracia promueve. Vistos como figuras —meras formas que pueden ser rellenas con cualquier contenido— los objetos humanos pierden su individualidad y son despojados de su existencia separada como portadores de derechos humanos y obligaciones morales. Se convierten, en cambio, en ejemplares de una categoría, cabalmente definida por la fusión de normas y criterios organizativos. Su singularidad como personas y por ende sus necesidades individuales y únicas, pierden toda significación como puntos de orientación de la acción burocrática. Lo único que interesa es la categoría que oficialmente se les ha asignado. La clasificación intensifica el énfasis sobre ciertos atributos comunes de los individuos que interesan a la organización; al mismo tiempo, permite dejar de lado todo el resto de los atributos, es decir, las características individuales que constituyen a los individuos como sujetos morales, como seres humanos únicos e irremplazables.

En realidad, la burocracia no es el único contexto dentro del cual las motivaciones morales de la acción son consideradas fuera de lugar, silenciadas o suspendidas para siempre. Hay otro contexto donde se produce un efecto muy similar de supresión de los impulsos morales, un contexto que en prácticamente todos los otros aspectos es diametralmente opuesto a la fría y calculada racionalidad de una organización burocrática y que está prácticamente libre de competencia ávida y orientada hacia la ganancia. Ese contexto, eficaz silenciador de la moralidad, es la **multitud**.

Cuando las personas se encuentran amontonadas en un espacio reducido con gran número de otras personas a quienes no conocen, con las que nunca se han encontrado en otras circunstancias, con quienes nunca antes interactuaron, y con las que en ese momento están “unidas” sólo por un interés accidental y pasajero, tienen tendencia a comportarse de un modo que no sería considerado plausible en condiciones “normales”. Es muy posible que en una multitud se desencadene de pronto un comportamiento desmesurado, que podríamos comparar con un incendio de bosques, un huracán o una epidemia. Si en una multitud accidental, por ejemplo en un supermercado o en un teatro, cunde el pánico, la gente, superada por el deseo de la autopreservación, puede pisotear a sus congéneres o arrojar a otros al fuego para poder respirar o para salvarse. En otras ocasiones la multitud puede atacar y dar muerte al supuesto culpable, que alguien señaló y denunció como

fuente de amenaza. En una multitud la gente suele cometer hechos que ningún individuo aislado sería moralmente capaz de cometer por sí mismo. Y ello es así debido a que la multitud no tiene rostro. En la multitud los individuos pierden su individualidad y se “disuelven” en el conjunto anónimo, ya no son percibidos como sujetos morales, como blancos de deber moral (un efecto similar al del distanciamiento producido por la división burocrática del trabajo). Una turba de fanáticos de un equipo deportivo que produce hechos de violencia absuelve a sus miembros de toda responsabilidad moral por esos hechos perpetrados contra otros seres humanos, que normalmente están protegidos contra la violencia por las restricciones morales de los demás. En estos casos y en otros similares la suspensión de la obligación moral es consecuencia del *anonimato* de la multitud y de una virtual ausencia de vínculos duraderos entre los participantes. La multitud se disuelve tan rápidamente como se reunió, y su acción colectiva, pese a lo coordinada que pueda parecer, no genera interacción permanente. Es precisamente ese carácter momentáneo y contingente de la acción de la multitud lo que hace posible la conducta puramente *afectiva* de sus miembros. Durante un momento fugaz, se superan todas las vallas, se suprimen las inhibiciones, se ignoran las obligaciones, se suspenden todas las normas.

La conducta fría y ordenada que se da dentro del contexto de una organización burocrática y las violentas revueltas de una multitud iracunda o en pánico parecen ser polos opuestos, pero sus efectos sobre los impulsos y las inhibiciones morales son muy similares. Efectos similares tienen causas similares: la despersonalización, la “indiferenciación de las caras”, la aniquilación de la autonomía individual. Tanto la burocracia —que está hecha de roles y no de personas y que reduce a los otros seres humanos a la condición de recursos u obstáculos en el camino a la consecución de los objetivos y a la resolución de los problemas— como la multitud ruidosa e ingobernable —que se compone de partículas indiferenciables y no de seres humanos individuales, y que no se caracteriza por las cualidades sino por el número de sus miembros— son anónimas, no tienen cara.

Para los seres humanos, las personas son sujetos morales sólo en tanto se las reconoce como humanas, es decir, como seres que merecen el tratamiento reservado sólo para los otros seres humanos y adecuado para todos los seres humanos (un tratamiento que da por sentado que las partes de la interacción poseen necesidades que les son propias, que esas necesidades son tan válidas e importantes como las necesidades de los demás y deben recibir igual atención y respeto). Hasta podríamos decir que los conceptos de “objeto moral” y de “ser humano” tienen el mismo referente, que sus respectivos ámbitos se superponen. Toda vez que al hacer referencia a ciertas personas o a cierta categoría de personas se les niega el derecho a nuestra responsabilidad moral, se dice que son “individuos infrahumanos” o “seres humanos imperfectos” o se afirma, directamente, que no son humanos.

El **universo de las obligaciones morales** (el conjunto de personas abarcadas por el deber moral) puede incluir o no a todos los miembros de la especie humana. Muchas tribus “primitivas” se asignaron nombres que significaban, simplemente, “seres humanos”; además, no reconocían la condición humana de otras tribus, particularmente de aquellas con las que no se había establecido interacción, excepto ocasionales episodios de hostilidad. La negativa a aceptar la humanidad de los miembros de tribus extrañas desembocó en la formación de las sociedades esclavistas, en las que se asignaba a los esclavos el status de “instrumentos parlantes” y se los consideraba (al menos en principio) sólo a la luz de su utilidad

para las tareas. El status de humanidad limitada significaba en la práctica que el requisito esencial de la actitud moral —el respeto por las necesidades de otra persona, que incluye en primer lugar y sobre todo el reconocimiento de la integridad y la inviolabilidad de su vida— no era considerado obligatorio en relación con los portadores de ese status. Es como si la historia consistiera en una extensión gradual pero inexorable de la idea de humanidad, con una pronunciada tendencia a la ampliación del universo de las obligaciones, hasta terminar por incluir a la totalidad de la especie humana.

Como hemos visto, este proceso no fue lineal. Nuestro siglo se ha destacado por la aparición de visiones del mundo muy influyentes, que reclamaban la exclusión de categorías íntegras de la población —clases, naciones, razas, religiones— del universo de obligaciones. Por otra parte, la perfección de la acción organizada burocráticamente, ha llegado a un punto en el que las inhibiciones morales no pueden interferir eficazmente con la búsqueda de la eficiencia. La combinación de ambos factores —la posibilidad de suspender la responsabilidad moral ofrecida por la tecnología de la administración, y la presencia de visiones del mundo preparadas y dispuestas para desplegar tal posibilidad— dio por resultado, en muchos casos, la reducción del universo de las obligaciones, lo que a su vez franqueó el camino a consecuencias tan diversas como el terrorismo masivo practicado en las sociedades comunistas contra los miembros de clases y personas hostiles clasificados como colaboradores; la persistente discriminación de las minorías raciales y étnicas en países que por lo demás se enorgullecían por su respeto a los derechos humanos; muchos sistemas de apartheid evidentes o subrepticios; y los numerosos casos de genocidio, desde la masacre de armenios en Turquía, pasando por el exterminio de millones de judíos, gitanos y eslavos por la Alemania nazi, hasta el lanzamiento de gases venenosos contra los kurdos o los asesinatos masivos en Camboya. Hasta hoy los límites del universo de las obligaciones son materia opinable. Uno podría sospechar que el desarrollo de la tecnología burocrática adepta a la tarea de silenciar la motivación moral (que es un logro de la sociedad moderna, al igual que la extensión de la sensibilidad moral a todos los miembros de la especie humana) los ha hecho más estrechos que antes; al menos en la práctica, ya que no en la teoría.

Dentro del universo de las obligaciones se reconoce la autoridad de las necesidades de las otras personas. Se acepta que las necesidades de los demás son razones legítimas para sus exigencias; que si no se satisfacen esas exigencias, es preciso explicarse y con frecuencia disculparse. La vida de las otras personas debe ser preservada, cueste lo que cueste. Hay que hacer todo lo posible para asegurar su bienestar, ampliar su expectativa de vida, franquearles el acceso a todos los beneficios que la sociedad tiene para ofrecer. La pobreza, la enfermedad, la dureza de su vida cotidiana, constituyen un desafío y una admonición para todos los otros miembros del mismo universo de obligaciones. Enfrentados con tal desafío, nos sentimos obligados a excusarnos, a dar una explicación convincente de por qué se ha hecho tan poco para aligerar su destino y de por qué no es posible hacer mucho más. También nos sentimos obligados a demostrar que se hizo todo lo que se podía hacer. Ahora bien, no todas las explicaciones son necesariamente ciertas. En Gran Bretaña oímos, por ejemplo, que no se puede mejorar el servicio de salud que se ofrece a la población en general porque “no se puede gastar dinero hasta que no haya más ingresos”. Pero lo que esa explicación esconde es que las ganancias obtenidas por la medicina privada que consumen los pacientes acomodados se clasifican como “ingresos”, mientras que los servicios que se brindan a los que no

pueden afrontar los aranceles privados se cuentan entre los “gastos”. Por lo tanto, la explicación oculta el tratamiento diferencial de las necesidades, según la capacidad de la gente para pagar. Sin embargo, el hecho mismo de que se ofrezca una explicación y de que los que la dan se sientan obligados a hacerlo, prueba el reconocimiento de que la gente cuyas necesidades de salud no son tenidas en cuenta permanece, no obstante, dentro del universo de las obligaciones.

Nosotros no sentiríamos como un fracaso nuestro el hecho de que las necesidades de los otros permanezcan insatisfechas, y la compulsión interna de explicarlo perdería gran parte de su urgencia si a los “otros” se les excluyera totalmente del universo de las obligaciones; o por lo menos, si se demostrara que su presencia dentro del universo de las obligaciones es dudosa o “inmerecida”. Esa situación no es en modo alguno fantástica. Se produce arrojando a los otros a una situación relativamente subhumana y atribuyendo después la desgracia a su incapacidad para actuar “como actúan los seres humanos”. A partir de este punto sólo hace falta avanzar un paso más para declarar que los otros en cuestión no pueden ser tratados como se trata a los seres humanos, ya que sus fracasos no tienen remedio y nada puede devolverlos a la humanidad. Seguirán siendo una “raza ajena”, que no puede encajar en el orden moral “nativo”, ya que no son capaces de comportarse según ese orden moral.

La autopreservación y el deber moral se oponen mutuamente. Ninguno de los dos puede pretender ser “más natural” que el otro, concordar más con la predisposición íntima de la naturaleza humana. Si uno se impone al otro y se convierte en un motivo dominante de la acción humana, la causa de desequilibrio puede rastrearse hasta el contexto de interacción socialmente determinado. Los motivos egoístas y los morales se imponen según las circunstancias sobre las cuales las personas que se guían por ellos tienen sólo un control limitado. Sin embargo, se ha observado que el poder de las circunstancias nunca es absoluto y la elección entre los dos motivos contradictorios sigue estando abierta aun en las condiciones más extremas. La responsabilidad moral de la persona humana, o la renuncia a ella, no puede ser explicada vinculándola con presiones o poderes externos.

ZYGMUNT BAUMAN.

“NATURALEZA Y CULTURA”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Ocho, pp. 143-160.

“Mira, qué hombre bajito. Pobre, la naturaleza no ha sido generosa con él”, decimos compasivamente. No culpamos al hombre por su reducida estatura. Nos impresiona porque es más bajo que la mayoría de las personas que conocemos; más bajo que lo “normal”. Pero no se nos ocurre pensar que alguien, en alguna parte, se negó a hacer algo para que ese hombre fuera más alto. Por lo que sabemos, uno no puede manipular su estatura; la estatura es, en cierto modo, un mandato de la naturaleza que no admite apelación. No se conoce ningún medio para anularlo. Lo único que se puede hacer es aceptarlo y vivir con él lo mejor posible. “Mira, qué hombre gordo”, decimos un momento después, y nos reímos. “Debe ser un glotón o un bebedor empedernido. Qué vergüenza, debería hacer algo para bajar de peso”. A diferencia de la altura, el volumen del cuerpo humano está —o al menos así lo creemos— bajo nuestro control. Podemos hacerlo mayor o menor. El volumen corporal no es algo irrevocable. El peso puede y debe ser regulado y mantenido dentro de los límites considerados aceptables. Los seres humanos están a cargo de su peso corporal, tienen obligaciones hacia él y se avergonzarían si no las cumplieran.

¿En qué difieren estos dos casos? ¿Por qué reaccionamos ante ellos en formas tan diferentes? La respuesta a estas preguntas puede encontrarse en nuestro conocimiento de lo que la gente *puede* hacer y en nuestra creencia en lo que la gente *debe* hacer. En primer lugar, la cuestión es saber si hacer algo está “dentro de las posibilidades humanas” (si existen conocimientos, métodos o tecnología adecuados, y si los hombres y las mujeres pueden usarlos para hacer más agradable un fragmento o un aspecto del mundo). En segundo lugar, debemos preguntarnos si hay una pauta, una *norma*, a la cual ese “algo” *deba* someterse. En otras palabras, hay cosas que pueden ser cambiadas por las personas, convertidas en algo diferente de lo que son. Estas cosas son tratadas de un modo diferente que las otras, las que están más allá del poder humano. A las primeras las llamamos cultura; a las segundas, naturaleza. Por lo tanto, si pensamos de algo que es un asunto de cultura, y no de naturaleza, damos por sentado que el algo en cuestión es manipulable, y que existe un estado final deseable, “correcto”, al que se llegaría a través de la manipulación.

Si lo pensamos un poco, la misma palabra “cultura” lo sugiere. Cuando decimos “cultura” pensamos en cultivos, en las labores de un agricultor o un jardinero, que delimitan cuidadosamente las parcelas ganadas al campo y las cultivan: seleccionan las semillas que sembrarán y los retoños que plantarán, los nutren, podan las plantas que están creciendo para darles una buena forma, es decir, la forma que consideran buena para esa planta. Pero el agricultor y el jardinero hacen algo más que todo eso. También arrancan los huéspedes indeseables, las plantas “invasoras” que han crecido “por su propia iniciativa” y que arruinan el neto diseño de la parcela, disminuyen la productividad del suelo o interfieren con el ideal estético adoptado como modelo para el jardín. Los criterios que se usaron para hacer una primera división de las plantas fueron el cálculo de la productividad y la idea de orden y belleza. Se las dividió, pues, en plantas útiles, consideradas objetos apreciables que merecen atención y cuidado, y cizaña, malas hierbas que deben ser arrancadas, envenenadas o destruidas de otro modo. Son el

agricultor y el jardinero quienes convocan la visión del “orden de las cosas” y después despliegan su talento y sus herramientas para implementar esa visión, para hacerla realidad “ordenadamente”, es decir, más parecida a su visión del orden. Nótese que en la mayoría de los casos las herramientas que poseen son las que establecen los límites para la imaginación del agricultor y del granjero; lo más probable es que sólo se conciben aquellas visiones de orden que ya son factibles, dado el estado actual del arte de que se trata. Por los mismos motivos, las herramientas ofrecen los criterios para distinguir entre *orden* y *desorden*, entre la *norma* y la *desviación de la norma*.

El trabajo de los agricultores y los jardineros constituye un ejemplo prístino de cultura, porque es una actividad con un propósito, un tipo especial de propósito: la imposición a cierta sección de la realidad de una forma que de otro modo no tendría, y que sin duda no surgiría sin el esfuerzo para producirla. La cultura consiste en hacer que las cosas sean diferentes de lo que serían; y en mantenerlos en una forma artificial, construida. La cultura consiste en introducir y mantener un orden y en combatir todo lo que se aparta de él y, desde el punto de vista de ese orden, aparece como *caos*. La cultura consiste en complementar el “orden de la naturaleza” (es decir, el estado de las cosas tal como son sin interferencia humana) o suplantarlo por otro, artificial e inventado. La cultura no sólo *promueve* tal orden artificial, sino que también lo *evalúa*. Cultura significa preferencia. La cultura exalta a un orden como el mejor, quizás hasta como el único bueno; y denigra todas las alternativas como inferiores, o desordenadas.

Desde luego, el punto exacto en que se traza la línea divisoria entre naturaleza y cultura depende de los conocimientos y las técnicas disponibles, y de que exista la ambición de usarlos con fines no perseguidos hasta entonces. En general, el desarrollo de la ciencia y la tecnología amplía el ámbito de la manipulación de fenómenos que hasta ahora eran “naturales”, y extiende así el dominio de la cultura. Para volver a nuestro primer ejemplo, es probable que en algún momento los conocimientos y la práctica de la ingeniería genética y la industria química, junto con la profesión médica, puedan transferir la estatura humana del campo de lo natural a la esfera de la cultura. Tarde o temprano, la tecnología de la manipulación de los genes o del uso de drogas que influyen sobre el crecimiento de los tejidos y los órganos del cuerpo puede llegar a ser capaz de evitar que algún individuo caiga por debajo de la estatura estándar deseada, que se convertiría entonces en norma. La altura correcta, como sucede hoy en día con el peso correcto, sería una cuestión de preocupación colectiva y responsabilidad personal.

Pero detengámonos un poco más sobre nuestro ejemplo imaginario, porque ilustra otra importante característica de toda cultura. Si se aplicara el control genético a la regulación de la estatura, serían los padres quienes decidirían la estatura de sus vástagos; o la ley promulgada y puesta en vigencia por las autoridades del país, que decidirían la altura correcta de los ciudadanos; o bien el juicio de la profesión médica, que recomendaría el tamaño “normal” del cuerpo humano, como diferente del tamaño “anormal”. Sea como fuere, el dueño del cuerpo tendría que aceptar el pronunciamiento de otros; pero a veces (como en el caso de la ingeniería genética) su aceptación o su rechazo estarían simplemente fuera de lugar. La cultura, que manifiesta el creciente poder de la humanidad en su conjunto (podemos decir: la creciente independencia, la libertad de la especie humana respecto de la naturaleza) puede muy bien parecerle al individuo, como las leyes de la naturaleza, un destino contra el cual uno no puede rebelarse.

Como muestra nuestro ejemplo, la cultura es una actividad humana, pero una

actividad que algunas personas realizan sobre otras. Al igual que en el caso del jardín, en todo proceso cultural los roles del jardinero que cultiva y los de las plantas que son cultivadas se distinguen y separan claramente. En el caso de las “plantas humanas” esa división no es inmediatamente evidente por la sencilla razón de que no se sabe muy bien quién es el “jardinero”. La autoridad que está detrás de la norma que los individuos están obligados a observar, o por la cual se los modela, es vaga y a menudo anónima. Es imposible decir exactamente dónde reside. La temible y sobrecogedora autoridad que modela los cuerpos y los pensamientos de los hombres se presenta bajo la forma de “opinión pública”, “moda”, “consenso”, “visión de los expertos” y hasta una entidad tan vaga como el sentido común, que es el sentido de todos en general y de nadie en particular. Bien podría ser, por lo tanto, que fuera la evasiva, intangible, abstracta cultura la que determina que la gente haga ciertas cosas: por ejemplo, pintarse los labios y no las orejas; orinar en privado y beber en público. La cultura adquiere así una “sustancia” ilusoria, aparece como sólida, pesada, influyente, irresistible. Desde el punto de vista de la persona que piensa que toda resistencia a las formas dominantes de la vida es riesgosa y decepcionante, bien puede parecer indiscernible del resto de la realidad “exterior”. No parece menos “natural” que la naturaleza misma. Por cierto, poco hay en ella que sea *artificial*, si “artificial” significa ser hecho por los seres humanos y por ello no tener más apoyo que la decisión de alguien, la convención y el acuerdo tácito. Pese a su origen aparentemente humano, la cultura, al igual que la naturaleza, se cierne por sobre las cabezas de los individuos, lejana e inalcanzable. Al igual que la naturaleza, representa “cómo son las cosas”. Nadie duda que la agricultura o la horticultura son hechura humana; pero la misma verdad está oculta, o al menos velada, en el caso de la “homicultura”. Sin embargo, eso es verdad en este caso como en los anteriores.

Una vez que hayáis examinado de cerca los “elementos hechos por el hombre” en vuestra propia vida, probablemente advertiréis que ellos entran en vuestra situación de una doble manera; o, dicho de otro modo, que las acciones que tienen que ver con la introducción y la permanencia de un orden artificial, “de hechura humana”, son de dos tipos. El primero está dirigido al medio ambiente; el segundo, al individuo. El primero regula, ordena el contexto en el que se producen los procesos vitales individuales. El segundo modela los motivos y los propósitos del proceso vital mismo. El primero hace el mundo de la propia vida menos azaroso, más regular, de modo que ciertas clases de comportamiento se tornan más sensatas, más razonables, y finalmente más probables que cualquier otro tipo de comportamiento. El segundo tipo de acciones hace que nos sintamos más inclinados a seleccionar ciertos motivos y propósitos de entre muchísimos otros que podríamos imaginar. Tengamos en cuenta que los dos tipos analíticamente distintos no son mutuamente excluyentes en lo que hace a su aplicación y a sus efectos; y tampoco son mutuamente independientes. El entorno en el que transcurren mis procesos vitales y los de cualquier otra persona consiste, en gran medida, en otros individuos, con motivos y propósitos propios. Así, la “reglamentación normativa” de los motivos y pautas de conducta individuales es un importante factor en la regularidad y la predecibilidad del medio ambiente.

El orden se distingue de la aleatoriedad y del caos por el hecho de que en una situación ordenada no puede suceder cualquier cosa: no todo es posible. De entre una serie prácticamente infinita de eventos concebibles, sólo un número finito puede tener lugar. Los diferentes acontecimientos tienen diferentes grados de probabilidad: algunos son más probables que otros. El orden artificial se establece

cuando lo que era improbable se transforma en necesario o inevitable (como, por ejemplo, hacer del improbable encuentro de los huevos con el jamón un acontecimiento regular matutino). Por lo tanto, diseñar un orden significa manipular la probabilidad de los hechos. Algunos eventos, que de otro modo se producirían al azar, se hacen más probables —más “normales”— al mismo tiempo que se superan los obstáculos para evitar que sucedan otros hechos. Diseñar un orden significa seleccionar, elegir y establecer preferencias y prioridades, *evaluar*. Los **valores** respaldan el orden artificial y finalmente se incorporan a él. En realidad, ninguna descripción de un orden artificial puede carecer verdaderamente de valores. Cada orden artificial representa sólo una de las muchas maneras en que pueden definirse las probabilidades: una manera que había sido seleccionada con preferencia respecto de todas las otras. Una vez afirmado ese orden, naturalmente “olvidamos” esta verdad; percibimos el orden como el único concebible. Nos parece ahora que sólo puede haber un orden y que la diversidad del *desorden* es infinita. Entonces, ese orden dado es percibido como sinónimo de orden como tal; todas las alternativas se clasifican uniformemente como variedades del desorden o del caos.

Como seres humanos que somos, todos tenemos un interés creado en la generación y el mantenimiento de un entorno ordenado. Esto es así debido al hecho de que la mayor parte de nuestro comportamiento es *aprendido*. De entre todas nuestras acciones pasadas, memorizamos las que fueron exitosas: produjeron los resultados deseados y nos permitieron ganarnos la aprobación y el aprecio de la gente que nos rodea. Gracias al precioso don de la memoria y a nuestra capacidad de aprendizaje, somos capaces de adquirir permanentemente destrezas para la vida. Acumulamos conocimiento, capacidades, experiencia. Pero la memoria y el aprendizaje sólo producen resultados beneficiosos en la medida en que el contexto de nuestro accionar permanece, en general, inalterable. Gracias a que el mundo que nos rodea es constante, las acciones que fueron exitosas antes siguen siéndolo hoy y prometen serlo mañana. Imaginemos solamente los estragos que se producirían si, de la noche a la mañana, cambiara el color de las luces de los semáforos. En un mundo que fuera mutable al azar, la memoria y el aprendizaje ya no serían una bendición sino una maldición. Aprender, guiarse por la experiencia pasada, sería realmente suicida.

El mundo *ordenado* —ese entorno regular y por lo tanto agradablemente previsible en que transcurre casi siempre nuestra existencia— es un producto de la planificación y la selección de la cultura. Si están correctamente planeados y contruidos, los edificios limitan radicalmente la amplitud de las temperaturas posibles, excluyendo los extremos intolerables. La división de las calles en una zona para vehículos y otra para peatones hace disminuir considerablemente el riesgo de un encontronazo fatal para el peatón. El puente tendido a través de un río reduce notablemente la posibilidad de mojarse al cruzar. La división de la ciudad en barrios con diferentes niveles de precios de la propiedad y el arrendamiento y con diferentes comodidades limita la gama de gente con la que uno puede encontrarse cerca de su casa. La división del tren o del avión en primera y segunda clase, con precios muy diferentes, también limita la gama de probables compañeros de viaje.

El orden del mundo que nos rodea tiene su contrapartida en el orden de nuestro comportamiento. En general, elegimos diferentes vías para caminar y para manejar un vehículo. No nos comportamos del mismo modo en una reunión social que en un seminario de la universidad o en una reunión de negocios. Nos conducimos de manera diferente en la casa de nuestros padres cuando los visitamos en vacaciones y en una visita formal a gente que conocemos poco.

Usamos un tono de voz diferente y un vocabulario especial según nos dirijamos a nuestro jefe en el trabajo o estemos charlando con un amigo. Hay palabras que usamos en ciertas ocasiones y evitamos en otras. Hay cosas que hacemos en público, pero hay también cosas “privadas”, que sólo hacemos cuando tenemos la certeza de que nadie nos está observando. Lo notable es que cuando elegimos la conducta “adecuada” para la ocasión nos encontramos con otras personas que están haciendo exactamente lo mismo que nosotros; las desviaciones de lo que aparentemente es una *norma* son poco frecuentes, como si un hilo invisible tirara de todos nosotros hacia el mismo lado.

Si confundo las cosas y me comporto de una manera adecuada para un contexto en circunstancias en las que este contexto no encaja, lo más probable es que me sienta azorado y culpable. Lamento haber cometido un error que puede costarme caro: perder un empleo o un ascenso, comprometer mi reputación, perder o no poder conquistar la simpatía de una persona que me interesa. En algunos casos puedo sentirme culpable, como si hubiera revelado una verdad secreta acerca de mi “verdadero yo”, una verdad que quería mantener encubierta y hasta que desearía que no fuera cierta. A diferencia de lo que sentí en el primer caso —arrepentimiento por haber cometido algo que me acarreó desagradables consecuencias— en mi sentimiento de vergüenza nada hay de calculado, de racional. El sentimiento se desencadenó sin pensarlo. La vergüenza es una reacción automática frente a la mezcla, a la conjunción de lo que tendría que haber permanecido separado, a la violación de una distinción que debería haber sido observada y mantenida intacta. Podemos decir que la vergüenza es una defensa —aprendida culturalmente— contra ese tipo de mezclas, contra el desconocimiento de las *diferencias*. Podemos considerarla un recurso para mantener nuestro comportamiento en el camino adecuado (es decir, en el camino culturalmente prescripto).

A esta altura de nuestra exposición ya debe haber quedado claro que la cultura —ese orden artificial— se manifiesta principalmente por medio de distinciones, divisiones, segregaciones, discriminaciones entre cosas o acciones que de otro modo difícilmente estarían separadas. En un desierto, no hollado por el ser humano e indiferente a sus propósitos, no hay ni carteles ni cercados que permitan diferenciar un trozo de tierra de otro: una duna es exactamente igual a otra, carece de significado propio, no contiene nada que la distinga de su vecina. Un desierto deshabitado parece informe. Por el contrario, en un ambiente sujeto al trabajo de la cultura, la misma superficie plana y uniforme está dividida en áreas que atraen a algunas personas y repelen a otras, o en franjas sólo adecuadas para que transiten vehículos o peatones; el mundo adquiere, así, una **estructura**. Las personas se dividen en superiores e inferiores, en agentes de autoridad y legos, en individuos que hablan e individuos que escuchan; todo ello sin referencia alguna a las diferencias o similitudes “naturales” de su constitución mental o física. El uniforme fluir del tiempo se divide en la hora del desayuno, el almuerzo, el té y la cena. Reuniones cuya composición “física” es similar o hasta idéntica se dividen, sin embargo, y son un seminario, una conferencia, una fiesta de vino y quesos. La ingestión de comida se diferencia en eventos como un té, un almuerzo sencillo o una cena con velas.

Al parecer, estas distinciones y otras similares se realizan simultáneamente en dos planos. Uno es la “forma del mundo”, en el que tiene lugar la acción. El otro es la acción misma. Se logra que las partes del mundo sean diferentes entre sí y también que cambien según los períodos distinguidos en el fluir del tiempo (el mismo edificio puede ser una escuela por la mañana y un salón de baile por la

noche; una habitación puede ser cuarto de estudio durante todo el día y dormitorio por la noche; ambas construcciones cambian de carácter en el proceso). Del mismo modo se establecen diferenciaciones entre las acciones. La conducta a la mesa, por ejemplo, difiere muchísimo según lo que hayan puesto sobre ella y las personas que estén sentadas alrededor. Aun los modales en la mesa —la manera en que nos comportamos para comer— difieren según que la comida sea familiar, formal o simplemente un encuentro informal con amigos.

Señalemos nuevamente que la división de los dos planos (contexto y acción, externo e interno, objetivo y subjetivo) es un producto de la abstracción. Los dos planos (que teóricamente están separados) en realidad no son independientes. No habría cena formal posible si los comensales no se comportaran formalmente, ni baile si los bailarines no bailaran, del mismo modo que no puede haber río sin corriente de agua ni viento sin aire en movimiento. Es la conducta de los profesores y los estudiantes lo que hace que un seminario sea un seminario. Los dos planos, teóricamente distintos, están en la práctica indisolublemente unidos, más como las dos caras de una misma moneda que como dos entidades separadas: uno no puede existir sin el otro. Fueron creados y continúan existiendo sólo simultáneamente y juntos. Las **distinciones** que son la sustancia del orden producido culturalmente afectan simultáneamente y de un modo paralelo, coordinado y sincronizado, el contexto de la acción y la acción misma. Podríamos decir que las oposiciones establecidas en el mundo que nos rodea se repiten en la diferenciación de la conducta de los actores; y que el despliegue de pautas de conducta opuestas se refleja en las divisiones internas del mundo exterior. Hasta podemos ir un paso más allá y decir que la diferenciación del comportamiento es la sustancia, o el significado, la diferenciación del entorno y viceversa.

La otra manera de expresar esta coordinación consiste en decir que tanto el mundo social culturalmente organizado como el comportamiento de los individuos entrenados culturalmente se *estructuran* —es decir, “se articulan”, con la ayuda de las oposiciones, en contextos sociales separados que requieren conductas distintivas y pautas de comportamiento adecuadas para los contextos sociales distintivos— y que las dos articulaciones “se corresponden” mutuamente (o, para usar el término técnico, son isomórficas). Toda vez que advertimos una oposición en los modos de la conducta (por ejemplo, la mencionada yuxtaposición de comportamiento formal e informal), podemos estar seguros de la presencia de una oposición similar en el contexto social dentro del cual se despliegan estos modos distintos; y viceversa.

El recurso que asegura esta sorprendente “superposición”, la correspondencia entre las estructuras de la realidad social y el comportamiento socialmente reglamentado, se llama **código cultural**. Como probablemente ya habrán adivinado ustedes, el código es en primer lugar y sobre todo un sistema de oposiciones. Por cierto, lo que se opone en este sistema es un conjunto de **signos**: objetos o hechos visibles, audibles, táctiles, como luces de diferentes colores, prendas de ropa, inscripciones, declaraciones orales, tonos de voz, gestos, expresiones faciales, perfumes, etc., que establecen una vinculación entre el comportamiento de los actores y la situación social sostenida por este comportamiento. Los signos apuntan en dos direcciones al mismo tiempo: hacia las intenciones de los actores y hacia el segmento de realidad social en el que actúan. Ninguna de las dos direcciones es sólo un reflejo de la otra. Ninguna es principal ni secundaria. Ambas, repito, existen sólo juntas, basadas en las posibilidades mismas del código cultural.

Pensemos, por ejemplo, en un cartel, colocado en la puerta de una oficina, que

dice “Prohibida la entrada”. La advertencia figura sólo en un lado de la puerta, que por lo general está sin llave (si fuera imposible abrirla, el cartel no sería necesario). Sin embargo, la advertencia no proporciona información sobre “el estado objetivo de la puerta”. Se trata, más bien, de una instrucción, destinada a crear y mantener una situación que, de otro modo, no se produciría. En realidad, las palabras “Prohibida la entrada” establecen una distinción entre los dos lados de la puerta, entre las dos clases de personas que se acercan a la puerta desde las dos direcciones posibles y opuestas; y de las dos clases de comportamiento que se espera que esas personas observen. El espacio situado detrás del lado señalado por el cartel está interdicto para los que se aproximan a la puerta desde el lado de la advertencia; pero para la gente del otro lado no existe restricción alguna. La señal está colocada, precisamente, para establecer esa distinción; pretende hacer una discriminación en un espacio que de otro modo sería uniforme, y entre personas también uniformes.

La “homini-cultura”, el entrenamiento de los individuos humanos, consiste en impartir el conocimiento del código cultural: enseñar a leer los signos y enseñar también las destrezas necesarias para seleccionarlos y desplegarlos. Todas las personas adecuadamente culturizadas pueden determinar sin errores las exigencias y expectativas inherentes al contexto en el que ingresan; y responden a ello seleccionando, de entre sus comportamientos posibles, la pauta de conducta más adecuada. Y a la inversa, todas las personas culturalmente entrenadas pueden escoger sin error un modo de comportamiento que, posiblemente, provocará el tipo de situación que pretenden generar. Toda persona que “conoce” el código es abordada desde ambas direcciones al mismo tiempo. Los semáforos de las bocacalles son un buen ejemplo de esa dualidad. Una luz roja *informa* a los conductores que hacia adelante la calle está cerrada. También *induce* a detener el vehículo, con lo que la calle queda verdaderamente cerrada al tránsito desde esa dirección, y se confirma la información transmitida por la luz verde, que abre la calle transversal.

Desde luego, el código sólo funciona si todas las personas que participan en determinada situación han recibido el entrenamiento cultural necesario. Todas deben haber aprendido a leer el código cultural y a utilizarlo de una manera similar. De otro modo, los signos no serán percibidos como señales y no podrán remitir al lector a los objetos o a la conducta que representan; o, en el peor de los casos, serán leídos de maneras diferentes y quizá contradictorias. La pretendida coordinación no se producirá, ya que los actos de los diversos lectores serán contradictorios. Imaginemos lo que sucedería en las bocacalles si algunos de los conductores leyeran mal las luces rojas; o si algunos automovilistas pusieran luces rojas en los faros delanteros y luces blancas en el guiño trasero. Cualquiera que haya entrado por primera vez en la oficina donde trabajará o en la universidad donde estudiará, o que haya visitado un país extranjero, conoce por experiencia esta incómoda verdad. La agradable sensación de seguridad que se asocia con el entorno conocido, con el estar “como en casa”, surge precisamente del exhaustivo conocimiento del código cultural local, acompañado de la reconfortante y bien fundada confianza en que todos los demás comparten ese conocimiento.

Por lo tanto, conocer el código significa *comprender* el significado de los signos; y comprender el significado de los signos significa saber cómo actuar en una situación en la que aparece el signo, y cómo usarlo para provocar una situación semejante. Comprender equivale a ser capaz de actuar eficazmente, manteniendo así la coordinación entre las estructuras de la situación y nuestro comportamiento.

La comprensión representa una doble selección. El signo remite a la persona capaz de leerlo al vínculo entre determinada clase de entorno y determinada clase de conducta.

Se dice con frecuencia que entender un signo es captar su significado. Sin embargo, sería falso pensar que esa “captación del significado” evoca un pensamiento, una imagen mental. Un pensamiento (la “develación” verbal del contenido del signo, es decir, una suerte de “lectura en voz alta”, que se produce en la cabeza, como por ejemplo: “tengo frente a mí una luz roja y eso significa que debo detenerme”) puede acompañar a la visión o la audición del signo, pero no es ni necesario ni suficiente para entenderlo. Captar el significado significa nada más y nada menos que saber cómo proceder. Se deduce de ello que el significado de un signo reside, por así decir, en la diferencia que su presencia o su ausencia establece. Dicho de otro modo, el significado reside en su relación —su oposición— con otros signos. El significado de un signo es la *distinción* entre la situación del momento y otras situaciones que podrían haber tomado su lugar pero no lo hicieron. En una palabra, el significado de un signo es la distinción entre esta situación y todas las demás.

Casi siempre —de hecho, en todos los casos excepto los más simples— un signo es insuficiente para poner de manifiesto esta distinción y, sobre todo, para hacer que “prenda”. Podemos decir que a veces una señal no transporta información suficiente para singularizar la situación, para hacer que todos los involucrados la perciban y para obligarlos a seleccionar la conducta adecuada, asegurando así que se produzca la situación deseada. Un signo puede ser leído incorrectamente, y si se produce esa lectura defectuosa, nada podrá corregir el error. Por ejemplo, si vemos una persona con uniforme militar sabemos, inequívocamente, que pertenece a las Fuerzas Armadas. Para la mayoría de los civiles, esta información sería suficiente para “estructurar” el encuentro. Para otros miembros de las Fuerzas Armadas, con su compleja jerarquía de poder y su estricta división de obligaciones, la información transmitida por el uniforme no sería suficiente, ya que un militar se relaciona de modo diferente con un cabo y con un coronel, por ejemplo. Entonces, para obtener la información faltante, el observador “amontona” sobre el signo primero y general, otros signos denotadores del rango de la persona. Pero esto no es lo único notable que advertimos: en los uniformes militares las señales que indican el rango aparecen por lo general en mayor cantidad que la que sería absolutamente necesaria para transmitir toda la información que uno necesita para identificar inequívocamente determinada situación. Más de un par de señales opuestas separan al cabo del coronel: el corte de los uniformes es diferente y también son diferentes el paño y los botones; las charreteras de los hombros y las insignias de las mangas aportan información. Este exceso de señales, esta acumulación de oposiciones que sólo repiten la información ya transmitida por otros signos, puede muy bien ser denominada **redundancia**.

La redundancia parece ser fundamental para el correcto funcionamiento de cualquier código cultural. Es algo así como un seguro contra los errores; un recurso necesario para asegurarse de que se ha eliminado totalmente la ambivalencia y de que no hay error de lectura. Si no fuera por la redundancia, la accidental distorsión de un solo signo podría provocar un comportamiento erróneo. Mientras más importante para el orden general es la información transmitida por determinada oposición de señales, más redundancia es posible esperar. La redundancia no es en modo alguno un derroche. Por el contrario, es un factor indispensable en la actividad de la cultura productora de orden: reduce el riesgo de errores y de *malos*

entendidos y asegura que el significado se lea tal como era intención que se leyera. En otras palabras, hace posible el uso del código cultural como un medio de **comunicación**, es decir, de mutua coordinación del comportamiento.

Repitámoslo: es la *oposición* entre los signos la que es *significativa*, y no cada signo, tomado aisladamente. Esto implica que los significados a ser “descifrados” y entendidos residen en el sistema de signos, en el código cultural como un todo, en las distinciones que establece, y no en el supuesto vínculo especial entre el signo y su referente. En realidad, tal vínculo especial no existe en absoluto (la impresión de que hay una ligazón natural entre un signo y la cosa que representa es, en sí misma, un producto de la cultura, el resultado del aprendizaje del código). En relación con los fragmentos del mundo o de nuestras acciones que evocan, los signos son *arbitrarios*. No son consecuencia de esos fragmentos, y sólo se vinculan con ellos a través de la función significante que el código cultural les asigna. Esta arbitrariedad separa a los signos producidos culturalmente (o sea a todo el sistema de significación creado por el hombre) de cualquier otra cosa que podamos encontrar en la naturaleza. El código cultural no tiene precedentes.

Cuando hablamos de la manera en que obtenemos nuestro conocimiento de los fenómenos naturales, muchas veces hacemos referencia a los “signos” a través de los cuales la naturaleza nos “informa” acerca de sí misma, y que debemos leer para extraer la información que contienen. Así, miramos las gotas de agua que corren por el vidrio de la ventana y decimos: “Está lloviendo”; hablamos de esas gotas como signo de lluvia. O bien advertimos que la calle está húmeda y llegamos a la conclusión de que estuvo lloviendo. Yo pongo la mano sobre la frente de mi hija, noto que está demasiado caliente, y digo: “Debe estar enferma; es mejor que llamemos al médico”. Mientras me dirijo al campo, noto que en el sendero hay huellas muy peculiares, que conozco bien, y pienso que es primavera y ya volvieron las liebres. En todos estos casos, lo que he visto o sentido me brinda información sobre algo que no puedo ver. Esto es exactamente lo que los signos hacen. Hay, sin embargo, algo que caracteriza a estos signos: a diferencia de los signos culturales que mencionamos anteriormente, éstos son *determinados*, es decir, son efectos de sus respectivas causas. Y son esas causas las que yo “descifro” como información. La lluvia está formada por gotas de agua que corren por el vidrio de la ventana y humedecen la calle; la enfermedad cambia la temperatura del cuerpo y hace que la frente esté más caliente al tacto; las liebres, al cruzar el camino, dejan huellas de determinada forma. Una vez que conozco esas conexiones causales, puedo reconstruir la causa “invisible” de los efectos que observo. Para evitar confusiones, tal vez sería mejor hablar de **indicios** o síntomas, y no de signos, al referirnos a claves determinadas causalmente (a diferencia de las arbitrarias) en nuestro razonamiento (así, una gota de lluvia es un indicio de lluvia; y una frente caliente es un síntoma de enfermedad).

Pero cuando se trata de señales o signos culturales, no hay conexiones causales. Los signos son arbitrarios o convencionales. La lluvia no puede causar pisadas en el camino, ni las liebres pueden hacer que corra agua por el vidrio: entre un efecto y su causa hay una relación de uno a uno. Pero las diversas distinciones culturalmente determinadas pueden ser significadas por toda clase de signos de toda clase de formas. Entre los signos y lo que representan no hay ni vínculo causal ni similitud. Si dentro de una cultura dada se pone énfasis sobre la distinción entre los sexos, ello puede ser significado de muchas maneras. Las modas específicas para cada sexo (es decir, la forma y el aspecto de las ropas, el maquillaje, el porte, el vocabulario, el comportamiento general) suelen cambiar radicalmente con el tiempo

y de un lugar a otro, suponiendo que se mantenga la diferencia entre las versiones masculina y femenina. Lo mismo se aplica a la discriminación entre generaciones (que, paradójicamente, a veces puede expresarse a través del rechazo, por parte de una generación, de la diferenciación entre los sexos por medio de la ropa o el corte de pelo), los contextos formales e informales, las ocasiones de duelo (como los funerales) y las de regocijo (como las bodas). Los signos culturales cambian libremente su forma visible, pero el contraste entre ellos y los signos a los que se oponen se mantiene y revitaliza con cada cambio, de modo que la tarea de discriminar —su única tarea— puede realizarse adecuadamente una y otra vez.

Sin embargo, libertad completa de elección no siempre es equivalente a arbitrariedad. Los signos más libres son los que sólo realizan su función cultural discriminatoria y no sirven a otra necesidad que la de la comunicación humana. Estos son los signos del **lenguaje**. El lenguaje es un sistema de signos especializado en la función de la comunicación. En el lenguaje (y sólo en él) la arbitrariedad de los signos no tiene limitaciones. Los sonidos vocales que todos los seres humanos son capaces de producir pueden ser modulados en un número infinito de maneras totalmente arbitrarias, suponiendo que existan los suficientes como para producir las oposiciones requeridas. La misma oposición puede construirse, en las diversas lenguas, con la ayuda de pares tan disímiles entre sí como *boy* y *girl*, *garçon* y *fille*, *Knabe* y *Mädchen*.

Pero la libertad (el grado de arbitrariedad permitido) no es tan completa en los otros sistemas de signos. Si bien realizan una función comunicativa, todos los sistemas, excepto el lenguaje, están también íntimamente vinculados a otras necesidades humanas y, por ende, ligados a otras funciones. La vestimenta, por ejemplo, está llena de signos arbitrarios, pero también protege de las inclemencias del tiempo, ayuda a conservar el calor del cuerpo, ofrece protección a las partes más vulnerables de la piel, y se adapta a las normas aceptadas de lo que es la decencia. La mayoría de esas otras funciones están asimismo reguladas culturalmente. Por ejemplo, es en gran medida una cuestión cultural determinar cuáles son las partes de la piel más “vulnerables” y que más necesitan de protección. La necesidad de usar calzado es resultado de la cultura, como también lo es la necesidad de que las mujeres se cubran los senos pero no las piernas, o viceversa. Sin embargo, esas funciones responden a otras necesidades, además de las comunicativas: las faldas y los pantalones, además de ser significantes, cubren. Del mismo modo, pese a lo ricas y precisas que puedan ser las distinciones significativas impresas en las diversas clases de alimentos y comidas, hay límites para los materiales a través de los cuales pueden expresarse las discriminaciones culturales, ya que no todas las sustancias son comestibles para el hombre, teniendo en cuenta las particularidades de su sistema digestivo. Además, el té o la cena, sean formales o informales, deben —además de significar la índole específica de la ocasión— proveer sustancias nutritivas. Después de todo, se trata además de una ingesta de comida. Si bien la capacidad de habla de los seres humanos se utiliza solamente para fines comunicativos, otros medios de comunicación comparten su función **semiótica** (transportar y transferir significado) con la satisfacción de otras necesidades. Su código está labrado, por así decir, en la superficie de otras funciones, que no son fundamentalmente comunicativas.

En su función comunicativa (como objetos o hechos significantes que estructuran la situación en la que aparecen) los signos son siempre arbitrarios. Lo curioso es que para la gente “adecuadamente culturizada”, para la gente que puede moverse con facilidad y sin cometer errores en un mundo moldeado por

determinado código cultural, esos signos no parecen, en absoluto, ser arbitrarios. Para todos los individuos criados dentro de cierta lengua, parecería existir una suerte de vínculo natural y necesario entre el sonido de una palabra y el objeto a que se refiere, como si los nombres pertenecieran naturalmente a los objetos y pudieran enumerarse junto con sus otros atributos, como tamaño, color o consistencia. El aspecto arbitrario de las formas incorporadas a otros medios suele pasársenos por alto: la ropa es para vestirse, la comida para comerla, el automóvil para ir de un lugar a otro. Es difícil darse cuenta de que además de ser usada o consumida, la ropa y la comida también establecen distinciones entre personas diferentes y entre los roles que desempeñan, que las “cosas para comer” y las “ropas para usar” están también puestas al servicio de la creación y la reproducción de determinado orden social artificial. Esta especie de ceguera forma parte del juego de la cultura. Mientras menos conciencia tenemos de la función no sustantiva (es decir, desvinculada del contenido ostensible de una actividad dada), constructora de orden de las acciones culturalmente determinadas, más seguro es el orden que ellas mantienen. La cultura es más eficaz cuando se disfraza de naturaleza. Lo que es artificial parece entonces estar arraigado en la “naturaleza de las cosas”, ser necesario, irreemplazable y no modificable por decisión humana. La diferente ubicación social de hombres y mujeres y el trato diverso que reciben (algo inspirado por la cultura y mantenido desde la cuna y durante toda la vida por diferencias en la ropa, los juguetes, los juegos, las compañías, los intereses y pasatiempos fomentados o desalentados), se establecen firmemente una vez que los sujetos aceptan la idea de que la discriminación social entre los sexos es algo predeterminado, que está implícito en la constitución fisiológica del cuerpo humano, algo “natural” que *debe* ser obedecido y debe expresarse prácticamente en todo lo que uno hace, desde la manera de hablar y vestirse, hasta el vocabulario que se usa y la forma de expresar (o no expresar) las emociones. Producidas culturalmente, las diferencias sociales entre hombres y mujeres parecen ser tan naturales como la diferencia biológica entre los órganos sexuales femeninos y masculinos y las funciones de la reproducción.

La cultura puede pasar muy bien por naturaleza, sin preguntas, siempre que no se ponga en evidencia la artificialidad, el carácter convencional de las normas que propaga (el hecho de que estas normas podrían ser diferentes de lo que son). Y es improbable que la artificialidad se revele si todos los individuos próximos han sido sometidos al mismo tipo de formación cultural; si todos han internalizado su lealtad hacia las mismas normas y valores y siguen manifestando esa lealtad, aun inconscientemente, en su conducta cotidiana. En otras palabras, la cultura luce y actúa como la naturaleza, siempre que no se vean ni conozcan convenciones alternativas. Pero en el mundo en que vivimos eso casi nunca sucede; lo habitual es precisamente lo contrario. Prácticamente todos nosotros sabemos que hay muchas formas de vida diferentes. Miramos a nuestro alrededor y vemos gente que viste, habla, se comporta de una manera diferente a la nuestra, y evidentemente (o así lo suponemos) se rige por normas distintas de las nuestras. Por lo tanto, tenemos plena conciencia de que toda forma de vida es, en última instancia, una cuestión de elección. Hay más de una manera de ser humano. Todo puede hacerse de un modo diferente; no hay una sola manera de actuar que sea inevitable. Aun cuando cada manera requiera una cultura, un entrenamiento, no es inmediatamente evidente que el entrenamiento deba apuntar necesariamente en esta dirección y no en otra, que se deba hacer esta elección y no otra. Sabemos que hay *culturas* diferentes de la nuestra. Y si podemos pensar en la palabra “cultura” en plural, no podemos equipararla con la idea de naturaleza. Ninguna cultura puede reclamar una

obediencia tan incondicional como la que reclama la naturaleza.

Si bien se desarrolla en compañía de muchas otras formas de vida, a veces muy distintas, la cultura es incapaz de tener el mismo férreo dominio sobre la conducta y el pensamiento humanos que el que tendría si fuera verdaderamente universal y no tuviera competencia. El orden al que apunta la cultura (ese “propósito” último de cualquier cultura) no puede estar nunca realmente seguro. Y tampoco lo estamos nosotros, objetos del entrenamiento cultural; nosotros, la gente “cultiva” o “cultivada”. El orden conjurado por nuestra formación cultural parece perturbadoramente frágil y vulnerable. Es sólo uno de muchos órdenes posibles. No podemos estar seguros de que sea el orden correcto. Ni siquiera podemos tener la certeza de que sea mejor que alguna de las numerosas alternativas existentes. No sabemos por qué habríamos de preferirlo por encima de otros que nos llaman la atención. Contemplamos la manera de vivir nuestra vida como desde afuera, como si fuéramos extraños en nuestro propio hogar. Dudamos, preguntamos. Necesitamos explicaciones y certezas; y las reclamamos.

La incertidumbre no es una situación agradable. De allí entonces que los intentos por huir de ella sean bastante comunes. La presión para que nos adaptemos a las normas promovidas por la formación cultural suele ir acompañada por otros esfuerzos dirigidos a desacreditar y denigrar las normas de otras culturas, como también sus productos: los órdenes alternativos. Se representa a las otras culturas como una *ausencia* de cultura, como una forma de ser “incivilizada”, burda y brutal, más animal que humana. También se las suele describir como un producto de la degeneración: mórbidas, patológicas, desviaciones de lo “normal”, una distorsión, una desviación o anomalía. Y si otras formas de vida son reconocidas, por derecho propio, como culturas completas y viables, se las pinta como extravagantes, inferiores y vagamente amenazadoras, aceptables quizá para otra gente menos exigente, pero no para *nosotros*, gente distinguida. Todas estas reacciones son formas de la *xenofobia* (miedo a lo ajeno) o de la *heterofobia* (miedo a lo diferente). Por otra parte, todas ellas son métodos para defender ese orden frágil e inestable que es mantenido solamente por el código cultural compartido; en una palabra, son métodos para combatir la *ambivalencia*.

Tal vez se podría decir que las distinciones entre “nosotros” y “ellos”, “aquí” y “allá”, “adentro” y “afuera”, “nativo” y “extranjero” figuran entre las diferencias más decisivas que las culturas establecen y promueven. Con estas distinciones, ellas trazan el límite del territorio que reclaman para su reinado y que pretenden defender de toda competencia. Las culturas son tolerantes con otras culturas sólo a distancia, es decir, sólo eliminando todo intercambio o limitándolo a un campo estrictamente controlado y a una forma ritualizada. Por ejemplo, las transacciones con comerciantes y restauradores “extranjeros”; la admisión de “extranjeros” en trabajos reconocidamente inferiores y que sólo demandan una interacción mínima (que, además, es escrupulosamente mantenida dentro de esos límites); la admiración por los productos culturales “extranjeros” dentro del ámbito resguardado de un museo, un teatro, una pantalla de cine o TV, como recreación y entretenimiento: un pasatiempo separado y mantenido a distancia de la vida cotidiana “normal”.

La otra manera de describir esta tendencia de la actividad cultural consiste en decir que, por regla general, las culturas tienden a la **hegemonía**, es decir al monopolio de las normas y valores sobre los que se ha erigido su orden. Las culturas tienden a la uniformidad en el ámbito sujeto a su hegemonía, y al mismo tiempo establecen una clara diferenciación entre ese ámbito y el resto del mundo

humano. Por lo tanto, están en contra de la igualdad de las diversas formas de vida, ya que promueven una elección por sobre todas las otras. La cultura es una actividad *proselitista* (misionaria). Apunta a la *conversión*, pretende convencer a los individuos para que abandonen sus viejos hábitos y creencias y abracen otros. Toda su hostilidad está dirigida hacia la herejía, considerada como el impacto de “influencias extranjeras”. Provoca resistencia porque presenta el orden interno como arbitrario y como una cuestión de elección, debilitando así el poder de las normas dominantes, al socavar su autoridad monopólica. Cuando coexisten varios modelos culturales sin claras líneas divisorias que separen sus campos de influencia (es decir, en condiciones de pluralismo cultural), se necesita enormemente una actitud de *tolerancia mutua*, que se expresa a través del mutuo reconocimiento de la validez y los méritos de la otra parte. Lamentablemente, esa necesaria actitud no se da tan fácilmente.

ZYGMUNT BAUMAN.
“ESTADO Y NACIÓN”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Nueve, pp. 161-177.

Probablemente le habrá sucedido varias veces tener que llenar formularios que pedían información acerca de su identidad. Probablemente también, la primera instrucción de cada formulario era que escribiera usted su nombre. Debía escribir su nombre completo, es decir, el *apellido* —el nombre que comparte con otros miembros de su familia— y los nombres, los que le fueron dados sólo a usted, para distinguirlo del resto de los parientes. Ese nombre completo lo separa a usted de todas las otras personas que llenan formularios, lo distingue como un individuo, como esa persona única e irrepetible que no se parece a ninguna otra. Una vez establecida su identidad, aparecían en los formularios otras preguntas; preguntas que, a diferencia de las primeras, trataban de establecer características que usted comparte con otros, pretendían ubicarlo en ciertas categorías más amplias. Tal vez la persona que ideó el formulario pensó que al conocer su pertenencia a esas categorías (edad, sexo, educación, ocupación, lugar de residencia) sería posible obtener información acerca de otros atributos de su persona, dotados de cierto valor de predicción respecto de su situación actual y su comportamiento futuro. Por supuesto, los autores del formulario estaban interesados principalmente en la parte de su conducta que había sido o podría llegar a ser importante para los fines de la organización que diseñó el formulario y habría de utilizarlo. Si se trataba, por ejemplo, de una solicitud para obtener una tarjeta de crédito o un préstamo bancario, se buscó información que permitiera al gerente del banco evaluar su solvencia económica y los riesgos que implicaría concederle un préstamo.

En algunos de los formularios a completar aparecería una pregunta sobre su nacionalidad. Usted podría contestar “británico”. Pero también podría poner “inglés” (o “galés”, “escocés”, “judío”, o “griego”). Las dos primeras respuestas son correctas, pero se refieren a cosas diferentes. Al responder “británico”, usted indica que es un “sujeto británico”, es decir, un ciudadano del **Estado** llamado Gran Bretaña o Reino Unido. Al responder “inglés” usted informa que pertenece a la **nación** inglesa. La pregunta acerca de la nacionalidad acepta ambas respuestas. Esto demuestra que en la práctica las dos pertenencias no se distinguen claramente y más bien tienden a superponerse, por lo que es frecuente confundirlas. Y sin embargo, cuando usted contesta a la pregunta sobre su nacionalidad escribiendo “británico”, se refiere a un aspecto bastante diferente de su identidad que cuando escribe “inglés”. Nación y Estado pueden confundirse, pero no son iguales, y la pertenencia a cada una de esas categorías involucra al individuo en relaciones muy diferentes.

Para empezar digamos que no hay Estado sin un territorio específico unificado por un poder central. Todas las personas que residen en el área sobre la cual se extiende la autoridad del Estado pertenecen al Estado. Pertenecer, en este caso, tiene un significado sobre todo legal. La “autoridad del Estado” significa la capacidad para promulgar y aplicar la “ley de la tierra”, las reglas que deben ser observadas por todos los sujetos de esta autoridad (a menos que el Estado mismo los exceptúe de tal obediencia), por toda persona que se encuentre físicamente en la zona. Si las leyes no son observadas, se castiga a los culpables, se les obliga a obedecer, lo quieran o no. El Estado reclama para sí la exclusividad del derecho de aplicar la fuerza y la coerción (de usar armas en defensa de la ley, de privar de su

libertad al que viola la ley, encarcelándolo, y hasta de matar al transgresor si todo parece indicar que no se rehabilitará, o si el delito cometido fue demasiado grave para castigarlo con otra medida que la muerte). Cuando se ejecuta por orden del Estado, y sólo en ese caso, dar muerte a una persona está permitido y no se considera un asesinato sino una forma de castigo, por lo que el hecho no es punible. La otra cara del monopolio estatal de la coerción física es que cualquier uso de la fuerza no autorizado por el Estado o cometido por alguien que no sea un agente autorizado se condena como acto de violencia —es decir, como “delito”, a diferencia de la “aplicación de la ley” realizada por el Estado— y se castiga en consecuencia.

Las leyes dictadas y aplicadas por el Estado determinan los deberes y los derechos de los súbditos del Estado. El más importante de los deberes es el pago de impuestos, que consiste en entregar una parte de los propios ingresos al Estado, que toma ese dinero y le da el uso que él mismo decide. En cuanto a los derechos, pueden ser *personales* (como por ejemplo el derecho a nuestra protección física y la de nuestras posesiones, a menos que se haya reglamentado de otro modo, por decisión de los organismos del Estado; o a la libre expresión de nuestras ideas y opiniones), *políticos* (influir sobre la composición y las políticas de los organismos del Estado, por ejemplo tomando parte en la elección del cuerpo de representantes que después llegan a ser gobernantes o administradores de las instituciones estatales) o *sociales* (que el Estado garantice la satisfacción de las necesidades básicas que no puedan ser satisfechas individualmente o que determinado individuo no pueda satisfacer con su propio esfuerzo). Esa combinación de derechos y obligaciones hace de un individuo un súbdito del Estado. Lo primero que sabemos acerca de ser súbditos del Estado es que, nos guste o no, tenemos que pagar el impuesto a las ganancias, el impuesto al valor agregado, y otros. Por otra parte, podemos apelar a las autoridades y reclamar su asistencia si nuestros cuerpos o nuestras posesiones han sufrido daños, y también podemos exigir una indemnización; consideramos correcto culpar a los organismos estatales (gobierno, Parlamento, la policía) si algunas de nuestras necesidades básicas están en peligro (si se ha contaminado el aire o el agua, o si la atención de la salud y la educación es inadecuada, etc.).

El hecho de que ser un súbdito del Estado sea una combinación de derechos y deberes nos hace sentir protegidos y oprimidos al mismo tiempo. Disfrutamos de una vida relativamente pacífica y sabemos que se lo debemos a las temibles fuerzas bélicas que están en algún lugar, esperando para entrar en acción si alguien turba esa paz. Lo contrario nos parece peligroso. Como el Estado es la única potencia a la que se le permite separar lo permitido de lo prohibido, y como la aplicación de la ley por parte de los organismos estatales es el único método válido para que esta distinción sea permanente y segura, creemos que si el Estado aflojara su puño, se impondrían la violencia universal y la “ley de la selva”. Creemos que debemos nuestra seguridad y la paz de nuestra mente al poder del Estado, y que sin él no habría seguridad ni paz de espíritu. Sin embargo, en muchas ocasiones nos molesta la perturbadora interferencia del Estado en nuestra vida privada. A veces nos parece que el Estado es quisquilloso y dicta demasiadas leyes; nos sentimos incómodos y pensamos que están coartando nuestra libertad. Si bien el cuidado *protector* del Estado nos permite hacer las cosas —planificar nuestros actos con la convicción de que los planes podrán ser ejecutados sin obstáculos— su función *opresora* es más bien incapacitante: debido a ella, muchas posibilidades aparecen como no realistas. Por lo tanto, nuestra experiencia del Estado es ambigua. Nos

gusta y nos disgusta al mismo tiempo.

El equilibrio entre ambos sentimientos o la preponderancia de uno de los dos depende de las circunstancias. Si mi situación económica es buena, y para mí el dinero no constituye un problema, acariciaré el proyecto de darles a mis hijos una educación mejor que la que está al alcance de la generalidad. Entonces, probablemente criticaré el hecho de que el Estado administre las escuelas y decrete a cuál de ellas debe asistir cada niño (según el lugar en que viva). Pero si mis ingresos son modestos y no puedo comprar una educación mejor, seguramente elogiaré el monopolio educacional del Estado y lo consideraré protector y capacitante. Y a la inversa, criticaré a los sectores más acomodados, que reclaman un menor rigor del control del Estado sobre las escuelas. Sospecharé que una vez que los hijos de las personas ricas e influyentes hayan sido transferidos a colegios privados, la educación estatal, dirigida ahora sólo a los hijos de las familias más pobres y menos influyentes, será peor que en el pasado y perderá gran parte de su poder habilitante.

Si yo fuera dueño de una fábrica, quizá vería con agrado que el Estado impusiera severas restricciones al derecho de mis empleados a hacer huelga. Pensaría que esa restricción es una manifestación de la función habilitante del Estado, y no de su función opresora. En lo que a mí concierne, favorece mi libertad, me permite tomar medidas impopulares con mis trabajadores, adoptar decisiones a las que ellos responderían con la huelga, si pudieran. Veo en la restricción del derecho de huelga una medida destinada a mantener el orden, que hace que el mundo que me rodea sea más previsible y fácil de controlar; en ese mundo “mejorado”, mi libertad de maniobra sería mayor. Pero si yo fuera un obrero de esa misma fábrica, los límites impuestos a las huelgas me parecerían, sin ninguna duda, un acto de opresión. Mi libertad se habría reducido. Los métodos más eficaces para enfrentar a la patronal estarían ahora fuera de mi alcance. Y como mis empleadores tendrían plena conciencia de mi nueva debilidad, al elaborar sus planes para la fábrica ni siquiera considerarían la posibilidad de mi desquite como un factor limitador de su libertad. Por lo tanto, yo habría perdido gran parte de mi poder de negociación. Y no sabría cuántas decisiones desagradables y perjudiciales de mis empleadores tendría que soportar. En general, mi mundo se tornaría menos predecible y yo sería víctima de los caprichos de otras personas. Sentiría gravemente deteriorada mi capacidad de controlar las cosas. En otras palabras, lo que para mis empleadores es una acción *habilitante* del Estado, para mí es una *opresión*.

Y vemos que —según su situación y las cosas que estén en juego— algunas personas experimentan como un aumento de libertad ciertas acciones del Estado que para otras son opresoras; y a la inversa, se sienten oprimidas por las medidas que las otras personas consideran habilitantes y ampliadoras de su capacidad de elección. Pero en general todo el mundo querría modificar la proporción entre las dos funciones del Estado. Todo el mundo preferiría recibir la mayor habilitación y la menor opresión que fuese posible. Lo que se percibe como habilitante y como opresivo, difiere según las circunstancias, pero el deseo de controlar la composición de esa mezcla es igual en todos los individuos. Mientras mayor es la parte de nuestra vida que depende de la actividad del Estado, más intenso es nuestro anhelo de control.

Como quieren cambiar el equilibrio entre las funciones de habilitación y de opresión, los súbditos del Estado reclaman más influencia en la marcha de los asuntos del Estado, en las leyes que éste dicta y aplica; exigen, en una palabra,

ejercer sus derechos de ciudadanos. Ser un **ciudadano** significa, además de ser un súbdito (un portador de los derechos y los deberes tal como los define el Estado), tener derecho de opinar para determinar la política del Estado (es decir, para definir esos derechos y esos deberes). En otras palabras, ser un ciudadano significa tener la capacidad de influir sobre la actividad del Estado y de participar, así, en la definición y la administración de “la ley y el orden” que el Estado debe proteger. Para ejercer tal influencia en la práctica, los ciudadanos deben disfrutar de cierto grado de autonomía respecto de la reglamentación del Estado. Debe haber límites para la interferencia estatal con la capacidad de actuar de los súbditos. En este punto nos confrontamos una vez más con la controversia entre los aspectos habilitantes y los aspectos opresivos de la actividad estatal. Pero en este caso habilitación y opresión se vinculan con la capacidad general de influir sobre la política del Estado y de poner freno a sus excesivas ambiciones, en caso de que aparecieran. Los ciudadanos exigen que el Estado restrinja su capacidad de restringir; que no haga nada que perjudique la capacidad de los ciudadanos para controlar y evaluar sus políticas e influir sobre ellas; y que, por el contrario, el Estado se obligue a hacer factible y eficaz ese control. Por ejemplo, los derechos de los ciudadanos no pueden ser ejercidos plenamente si la actividad del Estado está rodeada de secreto, si la “gente común” no tiene conocimiento de las intenciones y los hechos de sus gobernantes y si se les niega el acceso a los hechos que les permitirían evaluar las verdaderas consecuencias de la acción del Estado.

Las relaciones entre el Estado y sus súbditos son muchas veces tensas, ya que los súbditos se ven obligados a luchar para llegar a ser ciudadanos o para proteger su status de ciudadanía, amenazada por las crecientes ambiciones del Estado. Los principales obstáculos que encuentran en su lucha son lo que podríamos llamar el “complejo de tutelaje” y la “actitud terapéutica” del Estado. El primero se refiere a la tendencia a tratar a los súbditos como niños, incapaces de determinar lo que es bueno para ellos y lo que sirve realmente a sus intereses, y dados, por lo tanto, a interpretar mal las actividades del Estado y a tomar decisiones erróneas, que después el Estado debe corregir y rectificar, si es incapaz de impedir las. El segundo tiene que ver con la inclinación de las autoridades estatales a tratar a los súbditos de la misma manera que los médicos tratan a sus pacientes: como individuos agobiados por sus problemas, que no pueden resolver nada sin el asesoramiento y la vigilancia de los expertos. Esos problemas están “adentro” de los pacientes, en su cuerpo y en su alma, y requieren que se instruya y supervise a los pacientes a fin de que se ocupen de sus cuerpos según las instrucciones de los médicos.

Desde el punto de vista del Estado, los sujetos son en primer lugar y sobre todo objetos de su reglamentación. Se considera que la conducta de los sujetos debe ser estrictamente definida por los derechos y las obligaciones que el Estado determina; si el Estado no las define, los sujetos determinarán sus actos por ellos mismos, muchas veces en su propio perjuicio y en perjuicio de sus semejantes, ya que persiguen fines egoístas, lo que hace que la convivencia sea incómoda o lisa y llanamente imposible. Al parecer, la conducta de los sujetos necesita constantemente de proscipciones y prescripciones. El Estado, como el médico, debe guiar a los súbditos hacia la salud y protegerlos contra la enfermedad. Si la conducta no es como debe ser, eso significa que —tal como en el caso de la enfermedad— algo anda mal en el súbdito mismo. Es preciso descubrir las causas íntimas, personales de la dolencia, a fin de que los expertos (el Estado o los médicos) puedan tomar las medidas necesarias para iniciar un comportamiento que lleve a la curación. Tal como en la relación médico-paciente, las relaciones entre el

Estado y sus súbditos son *asimétricas*. Aun cuando a los pacientes se les permita elegir sus médicos, una vez elegido el facultativo se espera del paciente que escuche y obedezca. A partir de ese momento el médico le dice al paciente lo que debe hacer. El médico espera disciplina, no discusiones. Después de todo, el paciente carece del conocimiento de las causas de la enfermedad y del camino hacia la salud y también carece de la fuerza de carácter necesaria para actuar según ese conocimiento (en general, los médicos, escudándose detrás del conocimiento especializado, perpetúan esa ignorancia, y la consiguiente dependencia). Al exigir sumisión y subordinación incondicional, el médico explica que lo hace por el bien del paciente. En cuanto al Estado, justifica en los mismos términos su exhortación a que sus instrucciones se cumplan sin protesta alguna. El Estado tiene un **poder pastoral**, es decir, un poder que se ejerce “en beneficio” de los súbditos, que necesitan ser protegidos contra sus inclinaciones mórbidas.

La asimetría de esa relación se manifiesta claramente en el fluir de la información. Los médicos, como todos sabemos, exigen de los pacientes una confesión plena. Les piden a los pacientes que se sinceren, que revelen todos los detalles de su vida que los médicos puedan considerar importantes para su caso, que les confíen sus secretos más íntimos, aun los que no han confiado nunca a nadie más, incluyendo amigos y parientes. Pero esa sinceridad no es recíproca. Los archivos en los que se guarda la información acerca de los pacientes son secretos. Y también lo son la opinión de los médicos y las conclusiones que extraen de los datos obtenidos acerca del paciente. Los médicos deciden qué porción de esa información le será transmitida al paciente. El ocultamiento de información se justifica también afirmando que se hace por el bien del paciente: demasiada información podría ser perjudicial para él; se sentiría deprimido, desesperado y posiblemente se rebelaría y dejaría de ser obediente. El Estado practica una estrategia similar con el **secreto**. Las instituciones estatales recogen, procesan y almacenan información bastante detallada sobre los súbditos, mientras que los datos acerca de los actos del Estado se clasifican como “secretos oficiales” que está prohibido divulgar. Como a la mayoría de los súbditos se les niega el acceso a tales secretos, las pocas personas que pueden conocerlos obtienen una clara ventaja sobre el resto. La libertad del Estado para recoger información, unida a su práctica del secreto, profundiza aun más la asimetría de las relaciones mutuas. La influencia de ambas partes es evidentemente desigual.

En consecuencia, la condición de ciudadano implica también una resistencia a aceptar la posición de mando a que el Estado aspira; un esfuerzo por hacer retroceder ese poder y liberar importantes áreas de la vida humana del control y la interferencia del Estado, dándoles en cambio autonomía. Tales esfuerzos van en dos direcciones relacionadas pero diferentes. Una es el *regionalismo*: el poder del Estado es un adversario natural de la autonomía local; de hecho, de cualquier poder intermedio que se coloque entre los organismos del Estado y cada uno de sus súbditos, porque eso equivale a poner en cuestión la exclusividad del poder estatal. Se afirma que la especificidad de los intereses y los problemas locales es razón suficiente para la administración autónoma de los asuntos locales; y se exige la creación de instituciones locales representativas, que trabajen en estrecho contacto con la gente de la zona y sean más sensibles a las necesidades regionales. La segunda dirección es la *desterritorialización*. El poder estatal tiene siempre una base territorial; es decir, todos los habitantes de cierto territorio, independientemente de otros rasgos distintivos, están sujetos al poder del Estado y sólo al poder del Estado. Es ese principio el que ahora se cuestiona. Se mencionan, en cambio, otras

características como más significativas que el lugar de residencia. Raza, etnicidad, religión, idioma, pueden mencionarse como aspectos humanos importantes, de más influencia sobre la totalidad de la vida humana que el lugar de residencia. Se reclama el derecho a la autonomía y a una administración separada, en contra de la presión que el poder territorial unitario ejerce para lograr la uniformidad.

Por lo tanto, aun en las mejores circunstancias, entre el Estado y sus súbditos hay siempre un matiz de tensión y desconfianza. Ahora bien, para asegurar la disciplina de sus súbditos en esas condiciones, el Estado, como todo poder, busca y exige la disciplina que asegure la regularidad del comportamiento de sus súbditos. En una palabra, el Estado necesita **legitimación**, necesita convencer a los súbditos de que existen razones válidas por las cuales ellos deben obedecer las órdenes del Estado, aun cuando no se les permita conocer todos los datos; razones por las cuales deben obedecer las órdenes simplemente porque son órdenes del Estado. La legitimación pretende conseguir que los súbditos confíen en que todo lo que se origina en el Estado y lleva el sello de las autoridades *merece* ser obedecido; y además, *debe* ser obedecido. A uno le piden que respete la ley, aun cuando uno no esté muy seguro de que esa ley es sensata, aun cuando a uno no le guste nada hacer lo que esa ley ordena. Uno tiene que obedecer la ley porque está respaldada por la autoridad legítima; porque, según nos dicen, es “la ley de la tierra”.

La legitimación está dirigida a generar una alianza incondicional con el Estado, que es muy firme porque se basa en sentimientos que las siguientes frases expresan muy bien: “ésta es mi patria”; “buena o mala, es mi patria”. Y si ésta es mi patria, mi tierra natal, su riqueza y su poder me benefician directamente. Como esa riqueza y ese poder podrían depender del acuerdo y la cooperación universales, de la protección del orden y la coexistencia pacífica de todos los residentes, yo creo que este hogar que compartimos será más fuerte si todos actuamos al unísono y hacemos lo que sea necesario para servir a nuestro bien común. Nuestros actos, entonces, están guiados por el **patriotismo**, el amor a la patria, la decisión de contribuir para que sea fuerte y feliz haciendo todo lo necesario para conseguirlo. El deber supremo del patriota es la disciplina; y la obediencia al Estado es la señal más clara de patriotismo. Todo desafío a las leyes del Estado genera discordia y por esa razón (independientemente de la sustancia de la cuestión) es “antipatriótico”. La legitimación tiende a asegurar la obediencia por medio del razonamiento y el cálculo: es mejor para todos que todos obedezcan. El consenso y la disciplina nos benefician a todos. En general, la acción concertada es más beneficiosa para todo el mundo —y, por ende, también para mí— que la discrepancia, aun cuando requiera que yo me someta a una política que no apruebo.

Pero todo razonamiento induce un razonamiento opuesto. Si la exhortación a la obediencia patriótica se hace en nombre de la razón, uno puede muy bien sentirse tentado de someter la argumentación a la verificación de la razón. Uno puede comparar el costo de la obediencia a una política mal vista con los beneficios que una resistencia activa podría brindar. Uno podría descubrir —o al menos convencerse de que así es— que la resistencia es menos costosa y perjudicial que la obediencia, por lo cual vale la pena negarse a consentir. Por este motivo, los esfuerzos por legitimar la necesidad de la obediencia vinculándola con los beneficios de la unidad nunca son concluyentes y es preciso seguir realizándolos siempre. Precisamente porque se presenta como un producto de la especulación racional, y mientras se presente así, la legitimación es vulnerable y precaria y necesita ser constantemente reiterada y defendida.

Por otra parte, la lealtad a la nación está libre de las contradicciones internas

que pesan sobre la disciplina hacia el Estado. El **nacionalismo**, que reclama lealtad incondicional a la nación y su bienestar, no necesita apelar a la razón ni al cálculo. Podría hacerlo, pero puede permitirse no prometer que el leal servicio a la causa nacional brindará beneficios o producirá bienestar. Apela, en cambio, a la obediencia como un bien en sí y por derecho propio. La pertenencia a una nación se entiende como un destino más poderoso que cualquier individuo, como una cualidad que no es posible ponerse o sacarse a voluntad. El nacionalismo implica que es la nación la que otorga su identidad a cada uno de sus miembros. A diferencia del Estado, la nación no es una asociación en la que se ingresa con intenciones de promover los intereses comunes. Por el contrario, la unidad de la nación, su destino común, precede a toda consideración de interés alguno y, por lo tanto, da sentido a los intereses comunes.

Un Estado que puede identificarse plenamente con una nación (éste, evidentemente, no es el caso del Estado británico, que es multinacional), es decir, un **Estado nacional**, puede apelar a la potencia del nacionalismo en vez de tratar de legitimarse por referencia al cálculo de los beneficios. El Estado nacional exige obediencia sobre la base de que habla en nombre de la nación, y por ende la disciplina hacia el Estado, como la obediencia al destino nacional, es un valor que no sirve a ningún otro objetivo, puesto que su fin está en sí mismo. Desobedecer al Estado —delito punible— se convierte entonces en algo mucho peor que transgredir la ley: se convierte en la traición a la causa nacional, acto atroz e inhumano que despoja a los culpables de toda dignidad y los expulsa de la comunidad humana. Tal vez sea por las razones de la legitimación o, en términos más generales, por la decisión de asegurar la unidad de la conducta, que hay una suerte de atracción mutua entre el Estado y la nación. El Estado invoca la autoridad de la nación para reforzar su exigencia de disciplina, mientras que las naciones se constituyen en Estados para poner a su favor la autoridad del Estado a los fines de apoyar su exhortación a la lealtad. Pero no todos los Estados son nacionales y no todas las naciones tienen Estado propio.

¿Qué es una nación? Es ésta una pregunta difícil, porque no tiene una respuesta única que pueda satisfacer a todo el mundo. La nación no es una “realidad” del mismo modo que lo es el Estado. El Estado es “real” en el sentido de que posee límites claramente establecidos, tanto en los mapas como sobre el terreno. En general, los límites se cuidan con la fuerza, de modo que pasar casualmente de un Estado a otro, entrar y salir del Estado, son actividades que encuentran una resistencia muy real, muy tangible, que hace que el Estado mismo parezca “real”. Dentro de los límites del Estado rige un conjunto de leyes que también son “reales”, en el sentido de que ignorar su presencia, comportarse como si no existieran, puede “lastimar” al transgresor, así como puede lastimar un objeto que uno se lleva por delante. Así, hay un territorio claramente definido y una autoridad suprema claramente definida, que hacen que el Estado sea también claro y definido: un objeto duro, obstinado, resistente, que no es posible ignorar. No puede decirse lo mismo de la nación. Una nación es, del principio al fin, una **comunidad imaginaria**; existe como entidad sólo en la medida en que sus miembros “se identifican” mental y emocionalmente con un cuerpo colectivo constituido por gente a la que probablemente no conocerán nunca. La nación es una realidad mental en la medida en que se la *imagina* como nación. Es cierto que generalmente las naciones ocupan un territorio continuo al que, según afirman con razón, dan un especial colorido, un sabor particular. Pero raras veces este color nacional da al territorio una uniformidad comparable a la impuesta por la unidad

de la “ley de la tierra” patrocinada por el Estado. Tampoco es lo más frecuente que las naciones puedan jactarse de monopolizar la residencia en algún territorio. Dentro de prácticamente todos los territorios hay gente que vive en estrecha proximidad física y sin embargo se define como perteneciente a naciones diferentes, y que responde a las exhortaciones de lealtad de diversos nacionalismos. En muchos territorios, ninguna nación puede afirmar que es mayoritaria, y mucho menos está en condiciones de adoptar una posición lo suficientemente dominadora como para definir el “carácter nacional” de esa tierra.

También es cierto que las naciones se distinguen y se unifican por la presencia de una lengua común. Pero lo que se considera una lengua común, con características propias, es en gran medida una cuestión de decisión nacionalista (por otra parte, frecuentemente cuestionada). Hay dialectos regionales que poseen vocabulario, sintaxis y expresiones idiomáticas tan propias y singulares que resultan mutuamente incomprensibles; y sin embargo, muchas veces se niega y hasta se intenta suprimir su identidad, y no se los reconoce como lenguas separadas, por miedo de perturbar la unidad nacional. Por otra parte, diferencias locales comparativamente menores suelen ser exaltadas y sus particularidades exageradas, hasta el punto de elevar un dialecto al rango de lengua separada y rasgo distintivo de una nación. (Las diferencias, digamos, entre el idioma noruego y el sueco, el holandés y el flamenco, el ucraniano y el ruso, no son más importantes que las diferencias entre muchos dialectos “internos” que son considerados —si es que se los reconoce— como variedades de la misma lengua nacional.) Además, grupos de personas pueden aceptar compartir la misma lengua y considerarse, sin embargo, naciones separadas (pensemos en los galeses y los escoceses, que hablan inglés; en las numerosas naciones del ex Commonwealth; en los austriacos y los suizos que comparten el idioma alemán con los alemanes). O, como los suizos, pueden encubrir las evidentes diferencias en las lenguas que utilizan.

Territorio y lengua son insuficientes como factores de la “realidad” de la nación, por una decisiva razón más: porque uno puede entrar y salir de ellos. En principio, una persona puede declarar un cambio de alianza nacional, puede abandonar su tierra natal y fijar residencia en una nación a la que no pertenece. Uno puede llegar a dominar la lengua de otra nación. Si el territorio de residencia (recordemos que éste no es un territorio de límites vigilados) y la participación en una comunidad lingüística (recordemos que uno no está obligado a usar una lengua nacional porque los gobernantes no admiten otras) fuesen las únicas características constitutivas de la nación, ésta sería tan “porosa” y “subdefinida” como para reclamar la adhesión absoluta e incondicional que todos los nacionalismos reclaman.

Tal reclamo adquiere un alto grado de persuasión si la nación no es concebida como una *elección* sino como destino; como un “hecho” tan firmemente establecido en el pasado que ningún poder humano podría cambiarlo ahora; una “realidad” que sólo se puede ofender a expensas del ofensor. El nacionalismo trata de lograr precisamente esto. El *mito del origen* es su principal instrumento. Ese mito afirma que, aun cuando originariamente fue una creación cultural, en el transcurso de su historia la nación se ha convertido en un fenómeno verdaderamente “natural”, en algo que escapa al control humano. Los actuales miembros de la nación —dice el mito— están unidos por su pasado común. El espíritu nacional es su propiedad exclusiva y compartida. El los unifica y al mismo tiempo los separa de todas las otras naciones y de todos los individuos que pudieran aspirar a ingresar en su comunidad sin el derecho o la capacidad de participar en ese espíritu nacional que

uno puede heredar colectivamente, pero nunca adquirir privadamente.

La afirmación, respaldada por el mito, de que las naciones son algo “natural” y de que la pertenencia nacional es heredada y “asignada”, no puede menos que sumergir al nacionalismo en una contradicción. Por una parte, se dice que la nación es un mandato histórico y una realidad tan objetiva y sólida como cualquier fenómeno natural. Pero por la otra, la nación es precaria: su unidad y coherencia están constantemente amenazadas, ya que otras naciones tratan de apresar o secuestrar a sus miembros y hay intrusos que pretenden inmiscuirse en sus asuntos. La nación debe defender su existencia; aunque es natural, no podría sobrevivir sin esfuerzo y vigilancia constantes. Así, el nacionalismo exige poder —el derecho a usar la coerción— con el propósito de asegurar la preservación y la continuidad de la nación. El poder del *Estado* viene como anillo al dedo. Poder del Estado, como hemos visto, significa monopolio de los instrumentos de coerción; sólo el poder del Estado es capaz de aplicar reglas de conducta uniformes y promulgar leyes que todo el mundo debe obedecer. Así, el Estado necesita del nacionalismo para su legitimación, y el nacionalismo necesita del Estado para su eficacia. El *Estado nacional* es el producto de esa atracción mutua.

Una vez que el Estado se ha identificado con la nación (representado como el órgano del autogobierno de ésta), las posibilidades de éxito del nacionalismo aumentan considerablemente. El nacionalismo no necesita ya apoyarse únicamente en el poder de persuasión y la coherencia de sus argumentos y en la disposición de sus miembros a aceptarlos. Ahora tiene a su disposición otros medios, más eficientes. El poder del Estado significa la posibilidad de implantar el uso exclusivo de la lengua nacional en las oficinas públicas, los tribunales de justicia y los cuerpos representativos. Significa la posibilidad de movilizar recursos públicos para aumentar las posibilidades competitivas de la cultura nacional en general, y de la literatura y las artes nacionales en particular, que se quiera promover. Significa también, y sobre todo, control sobre la educación, que es al mismo tiempo libre y obligatoria, de modo que nadie queda excluido de ella y nadie puede escapar a su influencia. La educación pública permite a todos los habitantes del territorio del Estado formarse en los valores de la nación que domina al Estado: llegar a ser patriotas “natos” y llevar así a la práctica lo que se ha proclamado en la teoría, es decir, la índole “natural” de la nacionalidad.

El efecto combinado de la educación, la presión cultural —difusa pero omnipresente— y las normas de conducta impuestas por el Estado es la adhesión a la forma de vida vinculada a la “pertenencia nacional”. Este vínculo espiritual suele manifestarse en un **etnocentrismo** consciente y explícito, en la convicción de que la propia nación, y todo lo que se relaciona con ella, es bueno, moralmente válido, bello y enormemente superior a cualquier otra cosa que pueda sernos ofrecida como alternativa; y que lo que es bueno para la propia nación debe tener prioridad por sobre cualquier otro interés. Aun cuando nadie predique una filosofía tan abiertamente etnocéntrica, tan propia de un “egoísmo de grupo”, queda en pie el simple hecho de que, habiéndose criado en un medio específico, culturalmente determinado, la gente tiende a sentirse cómoda y segura allí y sólo allí. Las condiciones que nos apartan de lo familiar desacreditan las destrezas adquiridas y provocan un sentimiento de incomodidad, de confuso resentimiento y hasta de hostilidad hacia los “extraños”, responsables de la confusión. Las formas de vida de los extraños son consideradas una prueba de su atraso o de su arrogancia, y a los extraños mismos se los percibe como intrusos. Uno desea, entonces, que se los aparte o que se vayan.

El nacionalismo inspira una tendencia a las cruzadas culturales: a esforzarse por modificar las costumbres de los extraños, por convertirlos, por obligarlos a someterse a la autoridad cultural de la nación dominante. El propósito de la cruzada cultural es la **asimilación**. (El término “asimilación” fue tomado de la biología. Para alimentarse, los organismos vivientes asimilan elementos del medio ambiente, es decir, transforman sustancias “extrañas” en las células y los tejidos de su propio cuerpo. Al asimilar las sustancias, las hacen “similares” a ellos mismos. Lo que era diferente se torna igual.) En realidad, todo nacionalismo es siempre una cuestión de asimilación, ya que la nación —que según el nacionalismo tiene una “unidad natural”— tiene primero que ser creada, movilizándolo alrededor del mito y los símbolos de la esencia nacional a una población muchas veces indiferente y diversificada. Los esfuerzos de asimilación se manifiestan mejor y ponen en evidencia sus contradicciones internas cuando un nacionalismo triunfante, que ha alcanzado dominación estatal sobre cierto territorio, se encuentra con que entre los residentes hay algunos grupos de “extranjeros” que, o bien proclaman su identidad nacional diferente, o bien son tratados como diferentes y nacionalmente ajenos por la población que ya ha sufrido el proceso de unificación cultural. En tales casos la asimilación suele presentarse como una misión de proselitismo, muy semejante a la decisión de lograr que los infieles se conviertan a la verdadera religión.

Paradójicamente, los esfuerzos de conversión son débiles, como si se temiera tener demasiado éxito. El esfuerzo por convertir a los extraños lleva el sello de la contradicción interna siempre presente en la visión nacionalista. Por una parte, el nacionalismo afirma la superioridad de su nación, de su cultura y su carácter nacionales. Por lo tanto, es de esperar que una nación tan superior atraiga a los pueblos vecinos; por cierto, el deseo y los esfuerzos por compartir la gloria de la nación son un homenaje y una confirmación de la superioridad que la nación declara poseer. Además, en el caso de un Estado nacional, ese atractivo moviliza el apoyo popular a la autoridad estatal, y debilita todas las otras fuentes de autoridad que puedan ofrecer resistencia a la uniformidad promovida por el Estado. Por otra parte, el ingreso de elementos extranjeros a la nación, particularmente cuando se ve facilitado por la hospitalaria política “de brazos abiertos” de la nación huésped, arroja dudas sobre la “naturalidad” de la pertenencia nacional, socavando así los cimientos mismos de la unidad nacional. Vemos gente que cambia de lugar a voluntad. Los que ayer eran “ellos” se convierten en “nosotros” ante nuestros propios ojos. Parecería que la nacionalidad fuera simplemente una cuestión de elección; el resultado de una decisión que, como todas las decisiones, podría en principio ser diferente de lo que fue y hasta podría ser revocada. La asimilación, si es eficaz, pone de relieve el carácter precario, voluntario de la nación y la pertenencia nacional, algo que el nacionalismo trata por todos los medios de ocultar.

De todo lo expuesto se deduce que la asimilación alimenta la resistencia contra la misma gente que la cruzada cultural trató de atraer y convertir. Esas personas aparecen como una amenaza para el orden y la seguridad; han logrado lo que en teoría debería ser imposible; concretaron, por medio del esfuerzo humano, algo que se creía fuera del poder y el control humanos. Así, han demostrado que el límite, supuestamente natural, es en realidad artificial y —lo que es peor aun— franqueable. Es duro admitir, por lo tanto, que su asimilación —objetivo declarado de la política nacionalista— ha sido exitosa y completa. A los ojos de los desconfiados, las personas ostensiblemente asimiladas parecen más bien renegados, gente hipócrita y traicionera que —por interés personal o con algún

propósito aun más siniestro— pretenden ser lo que no son. Paradójicamente, el éxito de la asimilación alienta la idea de que la división es permanente y debe serlo, la idea de que la “verdadera asimilación” no es en realidad posible, y que la construcción de la nación a través de la conversión cultural no es un proyecto viable.

El nacionalismo suele retroceder entonces hacia una línea de defensa más dura y menos vulnerable. A diferencia de la nación, la **raza** es percibida abierta e inequívocamente como una cosa de la naturaleza, situada indudablemente fuera del control y la influencia de los hombres. La idea de raza explica ciertas diferencias entre las personas que, se cree, no fueron producidas por el hombre ni pueden ser modificadas por la acción humana. Muchas veces se da a la palabra “raza” un significado puramente biológico (es decir, esa palabra transmite la idea de que el carácter individual, la capacidad y las tendencias tienen una íntima vinculación con características extrínsecas observables, como la forma y el tamaño del cráneo o de otras partes del cuerpo, o bien están determinadas, de una vez y para siempre, por la calidad de los genes). Sin embargo, en todos los casos este concepto se refiere a cualidades *hereditarias*, transmitidas de generación en generación a través del proceso de la reproducción sexual. Frente a la raza, la educación sucumbe. Lo que ha sido decidido por la naturaleza no puede ser modificado por la educación impartida por el hombre. A diferencia de la nación, la raza no puede ser asimilada, porque sólo “contaminaría” la pureza de otra raza y perjudicaría su calidad. Para evitar un hecho tan mórbido, las razas extrañas deben ser segregadas, aisladas y —preferentemente— alejadas a una distancia que haga imposible la mezcla, protegiendo así a nuestra propia raza contra la contaminación.

Asimilación y racismo parecen ser radicalmente opuestos. Y sin embargo surgen de la misma fuente: la preocupación por *trazar límites*, inherente a la tendencia nacionalista. Asimilación y racismo destacan los dos polos de la contradicción interna. Según las circunstancias, se despliega una u otra de las caras, como armas en la persecución de objetivos nacionalistas. Y sin embargo, ambos aspectos están constantemente latentes en toda campaña nacionalista, esperando su oportunidad. En vez de excluirse, se realzan y refuerzan mutuamente.

La fuerza del nacionalismo deriva del rol vinculador que desempeña en la promoción y perpetuación del orden social definido por la autoridad del Estado. El nacionalismo “capta” la vaga heterofobia (esa resistencia a lo diferente que se discutió en el capítulo dedicado al fenómeno de lo extranjero) y pone este sentimiento al servicio de la lealtad y el apoyo al Estado y de la obediencia a la autoridad del Estado, a la que, por lo tanto, agrega eficacia. Al mismo tiempo, despliega los recursos del Estado para dar forma a la realidad social, de modo de generar nuevos aportes de heterofobia y, por ende, nuevas oportunidades de movilización. Como el Estado resguarda celosamente su monopolio de la coerción, prohíbe, por regla general, todo ajuste de cuentas privado, como la violencia étnica y racial. En la mayoría de los casos, desautoriza y hasta castiga la iniciativa privada en las pequeñas discriminaciones. Como todo el resto de sus recursos, se vale del nacionalismo como de un vehículo del único orden social posible (es decir, el único definido, sostenido e impuesto por el Estado), mientras al mismo tiempo persigue sus manifestaciones vagas, espontáneas y por ello potencialmente desordenadas. El potencial movilizador del nacionalismo será entonces puesto al servicio de la adecuada política estatal, fomentando los sentimientos nacionalistas y la identificación patriótica con el Estado, preferentemente por medio de victorias militares, económicas y deportivas prestigiosas pero baratas, como también por

medio de leyes de inmigración restrictivas, repatriación forzosa y otras medidas que claramente reflejan y refuerzan la heterofobia popular.

En buena parte del mundo el Estado y la nación se fusionaron históricamente; los Estados han estado usando los sentimientos nacionales para reforzar su dominio sobre la sociedad y afianzar el orden que promovieron, mientras que los esfuerzos por la construcción de la nación recurrían al poder del Estado para imponer la unidad que supuestamente es natural y, por ende, no necesitaría ser impuesta. Notemos, sin embargo, que el hecho de que la fusión de Estado y nación se haya dado históricamente no constituye una prueba de que sea inevitable. La lealtad étnica y la adhesión a la lengua materna y a las costumbres nativas no pueden reducirse a la función política que les ha sido asignada debido a su alianza con el poder del Estado. El matrimonio del Estado y la nación no estaba predestinado; es un matrimonio de conveniencia.

ZYGMUNT BAUMAN.

“ORDEN Y CAOS”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Diez, pp. 179-195.

No sé si alguna vez han tenido ustedes paciencia suficiente para permanecer en la sala cinematográfica después de que las últimas imágenes del filme se han desvanecido y en la pantalla aparecieron los créditos. Si lo hicieron, sin duda habrán quedado asombrados ante la interminable lista de personas cuyos nombres —o funciones— los productores de la película se sintieron obligados a mencionar. Se habrán dado cuenta, además, de que el número de personas que trabajaron entre bambalinas es varias veces mayor que el de las personas cuyos rostros vieron en el filme. En la lista de créditos hay más nombres de ayudantes invisibles que de actores. Por otra parte, en algunos aspectos del esfuerzo colectivo de realización sólo se mencionan los nombres de las compañías, pero seguramente cada una de ellas empleó a tantas personas que ninguna lista de créditos podría mencionarlas. Sin embargo, esto no es todo. Unas pocas personas cuyo trabajo también fue indispensable y sin cuya contribución no hubiéramos podido asistir al espectáculo, no fueron mencionadas en absoluto. Por ejemplo, la compañía que procesó el sonido está mencionada, pero no lo está la compañía que proporcionó el equipo de procesamiento de sonido; ni tampoco la compañía que produjo las partes después montadas en ese equipo; ni las fábricas que aportaron la materia prima para las partes; ni las innumerables personas cuyo trabajo fue necesario para que las personas que fabricaron la materia prima o las partes finales pudieran comer, tener alojamiento, cuidar su salud, estudiar para obtener los conocimientos que su trabajo requiere...

Nombrarlos a todos, o aunque más no fuese mencionarlos indirectamente, sería una tarea imposible. Por lo tanto, alguien decidió dónde cortar la lista de créditos y agradecimientos; y la decisión fue arbitraria. El punto de corte podría haber estado en cualquier lugar y la interrupción podría haberse operado con idéntica facilidad (y con igual justificación o falta de justificación). Cada punto posible, aunque cuidadosamente seleccionado, sería necesariamente aleatorio, contingente, y por esa razón, objeto de controversia. Y esa controversia sería siempre vehemente, puesto que necesariamente debe quedar abierta, por el mero hecho de que ningún límite, aunque se lo trace trabajosamente, refleja una “verdad objetiva” (divisiones objetivamente existentes que el límite sólo pretende registrar). Ningún conjunto de personas contenidas dentro de ese límite podría ser considerado autosuficiente, es decir apto para producir la totalidad del filme; su “realidad” como conjunto completo y cerrado es un producto de la operación de corte. De hecho, el conjunto de personas que trabajaron para realizar una sola película no tiene límites (más exactamente, no tendría un límite a no ser por el hecho de que se seleccionó arbitrariamente un punto de corte y se lo usó para realizar la operación de interrumpir la enumeración). Para hacer aun más compleja la tarea del trazado de los límites, lo que esas personas hicieron por el filme no puede separarse claramente del resto de sus vidas; su contribución a la realización del filme fue sólo un aspecto más de su actividad cotidiana, que abarca muchos otros intereses, sólo levemente vinculados con su participación en la realización del filme. En consecuencia, al decidir dónde interrumpir el reconocimiento de la deuda, se hizo una división artificial, en un doble sentido. De una densa red formada por

las vidas entrecruzadas de seres humanos interdependientes se cortó una fina capa que, al ser cortada y separada del resto, pareció adquirir una “realidad propia”. Es decir, pareció, por un lado, ser autosuficiente; y por el otro, estar internamente unificada por propósitos y funciones comunes. En realidad, ninguna de las dos cosas es cierta.

Todas las unidades supuestamente independientes o autónomas, todas las subdivisiones viables y ostensiblemente “independientes” del mundo humano son de naturaleza precaria y vulnerable; todas surgen de la intención de recortar pequeños mundos, manejables y claramente identificados, extrayéndolos de una realidad ilimitada y sin límites, continua y no discreta. En el caso de los créditos enumerados al terminar el filme, la operación de corte tuvo relativamente pocas consecuencias. A lo sumo podría llevar a algunos litigios, si los colaboradores omitidos exigieran que se haga justicia y se proclame públicamente la importancia de sus servicios. Pero hay otro ejemplo de una situación mucho más difícil, conocida por sus manifestaciones para nada inocuas. Pensemos en lo que sucede cuando se trazan con precisión los límites de un Estado. Esos límites imponen una división entre gente íntimamente vinculada por lazos económicos y culturales; y colocan en condiciones idénticas a gente que nada tiene en común. Pensemos también en las medidas que se toman para salvar un matrimonio, dejando de lado al mismo tiempo las múltiples interdependencias en las que cada cónyuge está involucrado y de las que la relación matrimonial es sólo un aspecto, y en modo alguno el más importante.

Como sería de esperar, todos esos intentos por trazar, señalar y vigilar límites artificiales se convierten en un objeto de preocupación cada vez mayor —de hecho, se convierten en una febril obsesión— a medida que las divisiones “naturales” (es decir, bien fundadas, resistentes e inmunes al cambio) se disuelven y las vidas humanas (aun aquellas que transcurren separadas por enormes distancias, geográficas y espirituales), se ligan cada vez más estrechamente. Mientras menos “natural” es un límite, más flagrante es su violación de la compleja realidad, más atención y esfuerzo consciente exige su defensa, más coerción y violencia atrae. En general suele suceder que los límites estatales más pacíficos y menos defendidos son los que se superponen con los límites territoriales de asentamiento de poblaciones internamente unificadas, “vueltas hacia adentro”. En cambio, los límites que atraviesan las zonas de frecuente e intenso intercambio económico y cultural suelen ser objeto de disputa y de lucha armada. Pongamos otro ejemplo: cuando el intercambio sexual se separó cada vez más del amor erótico y de las relaciones estables y multifacéticas de convivencia a las que pertenecían “naturalmente”, se convirtió también en un foco de creciente ansiedad, de búsqueda de innovaciones técnicas y de tensión psíquica que suele estallar en violencia.

Podríamos decir que la importancia de una división, el rigor con que se la impone y defiende, aumenta en la misma proporción que su fragilidad y que el daño que produce a la compleja realidad humana. Cuando es poco probable que la gente obedezca fielmente las divisiones, se las defiende hasta las últimas consecuencias; la lucha por mantenerlas estancas se hace más feroz mientras menos probable es imponerlas del todo.

Esta situación es representativa de lo que algunos autores llaman “la sociedad **moderna**”: una sociedad que se estableció en nuestra parte del mundo hace unos tres siglos y en la que todavía vivimos. En las condiciones que imperaban antes (que, para distinguirlas de las condiciones actuales, han sido denominadas “premodernas”), el mantenimiento de las distinciones y las divisiones entre

categorías llamaban menos la atención y provocaban menos actividad que hoy en día, precisamente debido a que las diferencias parecían darse naturalmente, sin esfuerzo consciente por parte de la gente. Las divisiones daban la impresión de ser autoevidentes, intemporales e inmutables, inmunes a la intervención humana. Por cierto, no parecían de hechura humana. Se las percibía, en cambio, como partes del “Cosmos Divino”, en el que el lugar de las cosas y el lugar de los seres ya había sido determinado y estaba destinado a permanecer así para siempre. Un noble era un noble desde que nacía y los nobles no podían hacer prácticamente nada que pudiera privarlos de esa cualidad o convertirlos en otra cosa. Lo mismo se aplicaba a los siervos campesinos, y en general también a los aldeanos. La única estrecha fisura para la movilidad entre divisiones impenetrables estaba dada por la religiosidad y la guerra. Esta circunstancia contribuyó muchísimo a que se dedicara gran atención a las profesiones de clérigo y soldado, y a que se construyeran, protegieran y perpetuaran las jerarquías del ejército y de la Iglesia. En realidad, la condición humana parecía estar tan sólidamente construida y tan afianzada como lo estaba el resto del mundo: no había razón alguna, por lo tanto, para distinguir entre “naturaleza” y “cultura”, entre leyes “naturales” y leyes “hechas por el hombre”, entre un orden natural y otro humano. Ambos parecían tallados en la misma roca, dura e inquebrantable.

Hacia fines del siglo XVI en ciertas partes de Europa Occidental esta imagen armoniosa y monolítica del mundo empezó a desmoronarse (en Gran Bretaña el proceso empezó inmediatamente después del reinado de Isabel I). A medida que aumentaban el número y la visibilidad de las personas que no encajaban netamente en ninguna de las particiones establecidas dentro de la “divina cadena del ser” (y con ello aumentaban también los problemas surgidos de la asignación de esa gente a una ubicación bien definida y cuidadosamente supervisada), la actividad legislativa se aceleraba. Se introdujeron estatutos para reglamentar las zonas de la vida que desde tiempos inmemoriales habían seguido su propio curso; se crearon agencias especializadas para relevar, controlar y proteger la observancia de las normas y para desarmar y debilitar a los recalcitrantes. Las distinciones y discriminaciones sociales se habían convertido en materia de examen, reflexión, previsión, planificación y, por sobre todo, de un esfuerzo consciente, organizado y especializado. Lentamente se hizo evidente que el orden *social*, a diferencia del orden de la selva, el mar o la pradera, era un producto *humano*; y que no duraría, a menos que se lo sustentara constantemente con medidas que sólo agentes humanos podían y debían elaborar y aplicar. Las divisiones humanas ya no parecían “naturales”. Y como eran hechura del hombre, podían ser mejoradas o empeoradas. En todo caso, eran y seguirían siendo *arbitrarias y artificiales*. El orden humano era un sujeto del arte, el conocimiento y la tecnología.

Esta nueva imagen produjo una violenta ruptura entre naturaleza y sociedad. Podríamos decir que naturaleza y sociedad fueron “descubiertas” simultáneamente. De hecho, no se descubrió ni la naturaleza ni la sociedad, sino la *distinción* entre ellas, y especialmente la distinción entre las prácticas que cada una permitía o requería. A medida que las condiciones humanas se presentaban cada vez más como productos de la legislación, la administración y la manipulación deliberada, la “naturaleza” asumía el rol de un enorme depósito de todo aquello que los poderes humanos aún no podían o no querían moldear; todo aquello, en fin, que se regía por su propia lógica y en lo que no intervenía el hombre. Los filósofos empezaron a hablar de las “leyes de la naturaleza”, por analogía con las leyes promulgadas por los reyes y los parlamentos, pero también para distinguir las de estas últimas. Las

“leyes naturales” eran como las leyes de los reyes (es decir, obligatorias y dotadas de sanciones punitivas), pero a diferencia de los decretos reales, no reconocían autor humano. Por lo tanto, su fuerza era sobrehumana, ya hubiesen sido establecidas por la voluntad y los inescrutables designios de Dios, ya estuviesen determinadas causalmente, con una necesidad ineludible, por la forma en que estaban dispuestas las cuestiones cósmicas.

La idea del orden como una secuencia regular de eventos, como un conjunto armonioso de partes bien articuladas, como una situación en la que las cosas tienden a permanecer como se espera que lo hagan, no nació con los tiempos modernos. Es claramente moderna, en cambio, la *preocupación* por el orden, la urgencia por interactuar con él, el temor de que a menos que hagamos algo el orden se degrade hasta convertirse en caos. (Se imagina el caos como un intento fallido de ordenar las cosas; por lo tanto, un estado de cosas diferente del orden imaginado y buscado no se percibe como un orden alternativo, sino como una ausencia de orden. Lo que lo hace tan desordenado es la incapacidad de los observadores para controlar el flujo de los acontecimientos, para obtener del medio la respuesta deseada, para eliminar o evitar sucesos que los observadores no planearon ni desearon. En resumen, la *incertidumbre*.) En una sociedad moderna, sólo la vigilante administración de los asuntos humanos parece interponerse entre el orden y el caos.

Y sin embargo, como ya vimos, los límites de cualquier sector de la red de dependencias, o de cualquier acción compleja pero parcial recortada del universo de las actividades de la vida, son arbitrarios y, por lo tanto, porosos, fácilmente permeables y discutibles. Se deduce de todo esto que el manejo del orden —que, por otra parte, siempre es parcial— es necesariamente incompleto, menos que perfecto; y que seguirá siéndolo. Hay muchas dependencias externas, muchos objetivos humanos no explicados, y también fuerzas que rasgan los límites artificialmente trazados e interfieren con los designios de los administradores. El sector planificado y administrado es sólo una choza edificada sobre arenas movedizas; o una tienda barrida por los vientos; o, más exactamente, un remolino en un río de rápida corriente, un remolino que conserva su forma aunque su contenido cambia constantemente.

En el mejor de los casos podemos hablar de islas de un orden frágil y temporario, esparcidas sobre el vasto océano del caos, es decir, del imprevisto y espontáneo fluir de los acontecimientos. Lo más que los esfuerzos por construir el orden pueden lograr es la creación de **subtotalidades relativamente autónomas**, caracterizadas por una fuerte preponderancia de las fuerzas centrípetas por sobre las centrífugas, por una elevada intensidad de las conexiones internas y por vínculos externos menos importantes. La ventaja del dominio interno por sobre las tensiones externas es siempre relativa, jamás completa. Y esto significa que la victoria del orden sobre el caos nunca es total ni definitiva. La lucha no termina nunca, porque el blanco no se alcanza.

Al hacer todas estas reflexiones no hemos hecho más que sacar algunas conclusiones generales de las observaciones realizadas a lo largo de los capítulos anteriores. Recordemos lo difícil que es ubicar en categorías netas y claramente separadas a todas las personas que caen dentro de la órbita de una unidad territorial o de una organización: clasificarlas como “nosotros” o como “ellos”, como pertenecientes o como forasteros, como amigos o como enemigos. Hemos descubierto también que todos los esfuerzos por poner claridad en esas divisiones terminan en fracaso, ya que siempre queda gran número de personas que no están

ni adentro ni afuera; los extranjeros, cuya presencia estropea la pureza del cuadro y debilita la claridad del comportamiento. Precisamente porque toda *dicotomía* —o clasificación en dos partes— se adapta mal a la complejidad de la situación humana, el intento de imponerla a una realidad múltiple genera un alto nivel de *ambivalencia*, que mantiene vivo el peligro del caos e impide alcanzar el orden que se anhela. Recordemos también las dificultades que deben enfrentar las organizaciones burocráticas al tratar de subordinar la conducta de sus miembros al propósito único establecido por los administradores, al intentar despojarlos de todos los otros motivos y deseos que los miembros podrían haber llevado desde las otras agrupaciones en que viven fuera de su jornada de trabajo; o la desesperanzada lucha por reducir todas las relaciones humanas dentro de la organización a intercambios dirigidos a completar la tarea de la organización, de modo que las ambiciones personales, los celos, las simpatías y enemistades, los impulsos morales, no puedan interferir con la exclusiva concentración en el objetivo único impuesto desde la cumbre de la jerarquía burocrática. Hemos descubierto que, en este aspecto, los más vigorosos esfuerzos están condenados a no poder hacer realidad esa imagen lúcida, armoniosa, diseñada originariamente en el plano de la estructura de la organización. De allí entonces las constantes quejas por deslealtad, hipocresía, insubordinación, traición.

Los intentos de construir un orden artificial están destinados a no lograr totalmente su objetivo. Hacen aparecer, sí, islas de relativa autonomía, pero al mismo tiempo transforman en una zona gris de ambivalencia el territorio adyacente a la isla artificialmente recortada. Por esa razón están destinados a prolongarse en el tiempo, quizá para siempre. La ambivalencia (que es la esencia del desorden, o caos) es el resultado inevitable de todos los proyectos de clasificación clara y sin excepciones, es decir, del manejo de los elementos de la realidad como si fueran verdaderamente separados y distintos, como si no se derramaran por sobre los límites, como si pertenecieran a una división y sólo a una. La ambivalencia resulta de dar por sentado que la gente o sus características diversas pueden ser netamente divididas en adentro y afuera, beneficioso y perjudicial, relevante e irrelevante; o al menos, que deberían ser divididas así. Toda dicotomía engendra ambivalencia; no habría ambivalencia si no fuera por la visión dicotómica necesariamente implícita en la búsqueda del orden.

La visión dicotómica, del tipo “o... o”, es consecuencia de la tendencia hacia el enclave relativamente autónomo sobre el que puede ejercerse un control total y omnipresente. Como todo poder tiene límites, como el control sobre el universo en su conjunto escapa a las posibilidades humanas y supera hasta los sueños más audaces, la creación del orden siempre significa, en la práctica, la separación de la zona ordenada del resto desordenado, del desierto; el trazado de los límites de la isla del orden en medio del ilimitado mar del caos. La cuestión es cómo dar eficacia a esta separación, esta división; cómo construir un dique que impida que el mar invada la isla; cómo detener la marea de la ambivalencia. Construir el orden significa librar una guerra contra la ambigüedad.

Dentro de cada una de las relativamente autónomas islas de orden, se toman las providencias necesarias para que todo sea directo, es decir, para llegar a una situación en la que exista un tipo de objeto bien definido que responda a cada nombre; nombre que debe ser reconocible a primera vista y difícil de confundir con otro. Por supuesto, esto exige que todos los otros significados, todas las cosas o características imprevistas se prohíban, supriman o declaren irrelevantes. Para concretar este doble propósito, debe ser posible controlar y dirigir los criterios de

clasificación desde un solo lugar, el mismo desde el que se gobierna y administra el enclave como un todo. Nótese que el monopolio de los gobernantes —su derecho exclusivo a decidir dónde trazar el límite entre el adentro y el afuera, su autorización para definir cada cosa que cae dentro de su ámbito— es la condición previa indispensable para mantener el orden y evitar la ambivalencia; en realidad, tal vez sea también su motivo. En consecuencia, los criterios que eluden el control central serán declarados ilegales; se tratará de eliminarlos en la práctica, es decir, suprimirlos o hacerlos ineficaces. La ambivalencia es el enemigo contra el que se lucha con todos los medios de coerción y todos los poderes simbólicos. Recordemos la lucha desatada por los guardianes de cualquier ortodoxia contra los herejes y los disidentes. Y recordemos también que esa lucha es más feroz y despiadada que la que se libra contra los enemigos declarados: los paganos o infieles.

En un mapa se traza una línea imaginaria. Después se la llama “la frontera del Estado”. Se apostea gente armada a lo largo de la línea, para impedir todo movimiento “no autorizado” a través de ella. Esas personas lucen uniformes que permiten a cualquiera identificarlas como personas investidas de autoridad: individuos que tienen derecho de decidir quién está autorizado para cruzar la línea y quién no lo está. Sin embargo, ellos no son los verdaderos guardianes. Ellos actúan como intermediarios, como representantes de otra autoridad, que está en algún lugar de la capital del Estado cuyas fronteras los uniformados vigilan. Y es esa autoridad distante la que decide quién puede cruzar la frontera a voluntad y quién será detenido y enviado de vuelta. Esa autoridad extiende pasaportes a la gente incluida en la primera categoría y redacta las listas de personas interdictas que componen la segunda. Esa autoridad hace lo que hacen todas las autoridades: trata de dividir netamente, en dos conjuntos mutuamente excluyentes, a gran número de personas cuyos rasgos distintivos no son en modo alguno mutuamente excluyentes y que difieren (y se asemejan) en multitud de detalles. Gracias a la constante vigilancia de esa autoridad y de los numerosos intermediarios que ejecutan diligentemente su voluntad, se mantiene la precaria identidad del Estado, concebida como un conjunto de personas unificadas por su condición de súbditos del Estado. Cada persona pertenece o no pertenece a ese cuerpo; no hay tercera posibilidad, ni estado intermedio, ni ambigüedad.

La misma pauta se repite interminablemente. Dondequiera que vean ustedes gente uniformada o armada custodiando la entrada, verán la pauta en acción. A veces, para ser admitido, uno debe exhibir una tarjeta de identificación que lo coloca, como un fanático reconocido y autorizado de determinado club de fútbol, aparte de todos los simples espectadores del partido. O una invitación que atestigüe que los anfitriones lo han calificado a uno como invitado a la fiesta. O un carnet de afiliado, que nos define como “uno de nosotros”, uno de los pertenecientes al club. O una libreta de estudiante, que confirma que si uno lee libros en la biblioteca lo hace legalmente, a diferencia de los impostores o de los visitantes casuales, que entraron atraídos simplemente por los libros interesantes. Ahora bien, si uno no puede exhibir la invitación, el carnet o la libreta, lo más probable es que lo rechacen en la puerta. Y si de alguna manera uno consigue entrar y es detectado, en el mejor de los casos le pedirán que se vaya. El espacio está reservado para determinado tipo de gente, que obedece las mismas normas, se somete a la misma disciplina, definida y aplicada por la misma autoridad. Y si uno no ha sido invitado y está presente, ese mero hecho debilita el poder de la autoridad. La relativa autonomía del enclave que la autoridad controla podría verse comprometida y deteriorada por una indomable ambivalencia, como si de pronto la abrieran a fuerzas e influencias que hicieran

aleatoria la interacción, apartándose así de la regularidad y el orden. Hablando en general, un Estado u otras organizaciones pueden proteger y preservar su orden peculiar y siempre precario (y, por ende, su identidad o su autonomía relativa) a lo largo de un prolongado período de tiempo, sólo mientras los guardianes permanezcan atentos: mientras algunas personas, o algunos aspectos de la personalidad de ciertos individuos, sean rechazados y mantenidos puertas afuera.

Cerrar puertas físicas o fronteras físicas no es fácil, pero por lo menos es una cuestión técnicamente directa. Por otra parte, la división de una personalidad humana en partes que entran y partes que no pueden entrar, y la suspensión de la comunicación entre ambas, es un asunto mucho más complejo. La lealtad a la organización (que significa el rechazo o suspensión de todas las otras lealtades) es notoriamente difícil de lograr y suele inspirar la aplicación de recursos sumamente ingeniosos e imaginativos. A los empleados de una compañía se les puede prohibir pertenecer a sindicatos o movimientos políticos. O se les puede prohibir que discutan cuestiones de organización con gente que no pertenece a la organización (si violan esta regla, es posible que comparen las opiniones y los juicios de los “extraños” con la opinión oficial de las autoridades de la organización, y lleguen a la conclusión de que esta última no es tan impecable como les habían dicho). Recordemos la famosa Ley de Secretos Oficiales de Gran Bretaña, que prohíbe a los funcionarios estatales divulgar información concerniente a las actividades e intenciones de los organismos del Estado, aun si el poner esa información a disposición de todos los ciudadanos puede redundar en beneficio del bienestar público, es decir, por definición, en beneficio de otras personas, que no son las que pertenecen a los organismos estatales. Como las organizaciones tienden a interrumpir el flujo de la información, la unidad de personalidad y vínculos personales que se extiende por sobre los límites artificialmente construidos es entendida como una peligrosa ambigüedad y por lo tanto —desde el punto de vista de las organizaciones y sus managers— se convierte en una seria amenaza para el orden. Es el acto de guardar secretos el que engendra espías y traidores; o mejor dicho, es ese acto el que rotula a ciertos actos humanos, inocuos y “naturales”, como traicioneros y subversivos.

La zona de ambivalencia que rodea inevitablemente todas las fronteras trazadas artificialmente y la vasta gama de complejas estrategias dirigidas a suprimirla no son las únicas consecuencias de la autonomía territorial o funcional, que por otra parte siempre es relativa y precaria. Las redes naturales de vínculos y dependencias son seccionadas y cortadas en pedazos, la comunicación por sobre fronteras artificialmente erigidas se detiene; y así, el trazado de límites produce numerosos efectos secundarios, que nadie predice, calcula o desea. Lo que parece ser una solución correcta y racional al problema enfrentado desde dentro de una unidad relativamente autónoma, se convierte en problema para otra unidad. Como las unidades, contrariamente a sus pretensiones, son íntimamente interdependientes, la actividad de resolución de los problemas recae finalmente sobre el agente que la acometió en primer lugar. Ello lleva a un desplazamiento imprevisto y no planificado en el equilibrio general de la situación, que hace a la resolución continua de los problemas originales más costosa que lo esperado, o hasta totalmente imposible. El caso más notable de efectos secundarios es la destrucción del equilibrio ecológico y climático del planeta, que —se teme— pondrá en peligro la existencia de todas las regiones y todas las personas, próximas o apartadas del limitado territorio que los buscadores de soluciones abarcaron en su imaginación y su práctica. Los recursos naturales de la Tierra se terminan, lo que

hace aun más formidables los problemas y más difícil la tarea de resolverlos. Las organizaciones industriales contaminan el aire y el agua, generando así nuevos y pavorosos problemas a las personas encargadas de cuidar la salud pública y el desarrollo urbano. En sus esfuerzos por mejorar la organización de su actividad, las compañías racionalizan el uso de la mano de obra, y declaran cesantes a muchos trabajadores, lo que contribuye a agregar a los problemas nacidos del desempleo crónico la aparición de bolsones de pobreza y zonas abandonadas. Los automóviles particulares y los vehículos de transporte colectivo, las autopistas, los aeropuertos y los aviones, todos ellos recursos que fueron pensados para resolver el problema del desplazamiento y el transporte de las personas, producen embotellamientos, contaminación ambiental y sonora, destruyen zonas íntegras de emplazamiento humano, y llevan a una centralización tal de la vida cultural y de la provisión de servicios que muchas concentraciones humanas se tornan inhabitables; entonces, viajar se hace más necesario (el lugar de trabajo está ahora más lejos del lugar de residencia) o atractivo (“escaparse de todo” aunque más no sea en una vacación de pocos días) que nunca, pero al mismo tiempo más cansador y difícil. En general, los automóviles y los aviones han aumentado y exacerbado el problema mismo que pretendían resolver; aumentaron su magnitud y disminuyeron la factibilidad de su solución futura. En todo caso, restringieron la libertad colectiva que prometieron ampliar.

Este dilema parece ser universal y no tener salida. Sus raíces se hunden en la *relatividad* de la autonomía de toda entidad artificialmente arrancada del todo, que sólo puede abarcar la totalidad de la especie humana, junto con el mundo que habitamos. La autonomía es, en el mejor de los casos, parcial; y en el peor, puramente imaginaria: muchas veces la autonomía parece existir sólo porque estamos ciegos o cerramos los ojos deliberadamente (esto no me concierne; yo no soy responsable; ¿acaso soy el cuidador de mi hermano?; que cada cual se cuide y al último que se lo lleve el diablo) a las múltiples y vastas conexiones entre todos los actores y entre todo lo que cada actor hace. El número de factores que se tienen en cuenta en la planificación e implementación de la solución de cualquier problema es siempre menor que la suma total de los factores que influyen sobre la situación en que se ha dado el problema (o que dependen de ella). Hasta podríamos decir que el poder —la capacidad de diseñar, imponer y preservar el orden— consiste precisamente en la capacidad para descartar, ignorar, dejar de lado muchos factores que harían imposible el orden. Tener poder significa, entre otras cosas, ser capaz de decidir qué es importante y qué no lo es; qué es relevante para la lucha por alcanzar el orden y qué es insignificante. Sin embargo, el problema consiste en que eso no significa eliminar los factores irrelevantes.

Como la asignación de relevancia o insignificancia es siempre *contingente* (es decir, no hay razón insuperable alguna por la que la línea de la relevancia deba ser trazada de determinado modo; se la podría trazar de muchos modos diferentes), la decisión puede ser, y de hecho muchas veces lo es, acaloradamente cuestionada. La historia está llena de ejemplos de esos cuestionamientos. En el umbral de la era moderna, una de las más decisivas luchas por el poder tuvo lugar debido al pasaje del *patronazgo* a lo que —saludado por algunos pensadores modernos y objetado por ciertos movimientos de protesta— se dio en llamar “nexo del dinero”. Al enfrentarse con la cruel indiferencia de los dueños de las fábricas por el destino de la “mano de obra” (el nombre mismo que se dio a los obreros transmitía el mensaje de que eran sus manos, y sólo sus manos, lo que les interesaba a los empleadores), los críticos del naciente sistema fabril apelaban al ejemplo de los talleres

artesanales, donde la gente se comportaba “como una gran familia”, que incluía a todos. El maestro del taller y caballero del condado podía ser un patrón aristocrático e implacable, y explotar inescrupulosamente a sus obreros; pero éstos esperaban de él que satisficiera sus necesidades y que si acontecía algo terrible los salvara del desastre. Esperaban que se les diera un lugar para vivir, asistencia en caso de enfermedad o catástrofe natural, y hasta alguna provisión para la vejez y la invalidez. En tajante oposición a los viejos hábitos, ninguna de esas expectativas era aceptada como legítima por los dueños de las fábricas. Ellos les pagaban a sus empleados por el trabajo que hacían en las horas de fábrica, y el resto —decían— era responsabilidad de cada trabajador. Los críticos y los voceros de los obreros fabriles cuestionaban esa manera de “lavarse las manos”. Puntualizaban que el prolongado, embrutecedor y agotador esfuerzo exigido por la disciplina de la fábrica dejaba a los obreros físicamente exhaustos y espiritualmente agotados, y por lo tanto afectaba la vida del individuo y la de su familia, por lo que los patrones no querían asumir responsabilidad alguna. Argumentaban que los trabajadores salían de la pesada rutina impuesta por el régimen de la fábrica convertidos en “desechos humanos” (al igual que las otras partes del producto clasificadas como desechos, los obreros eran considerados inútiles desde el punto de vista del plan de la producción; esa parte ineludible del producto final que, debido a su falta de uso rentable, es dejada de lado, ignorada y finalmente tirada a la basura). Los críticos hacían notar, además, que la relación entre los dueños de la fábrica y la mano de obra no se limita a un simple intercambio de trabajo por salarios: el trabajo no puede ser separado y aislado de la persona del trabajador, del mismo modo que una suma de dinero es algo separado de la persona del patrón. “Entregar trabajo” significa someter toda la persona, cuerpo y alma, a la tarea impuesta por el patrón y al ritmo de esfuerzo decidido por el patrón. Si bien los patrones, con sus ojos puestos sólo en el producto útil, eran reacios a admitirlo, al trabajador se le pedía que entregara, a cambio del salario, la totalidad de su personalidad, toda su libertad. El poder de los dueños de las fábricas sobre los obreros que contrataban se expresaba precisamente en mantener esta asimetría en el intercambio, aparentemente ecuánime. Los empleadores definían el significado del empleo y se reservaban el derecho de decidir qué era y qué no era materia de su incumbencia, es decir, el mismo derecho que les negaban a sus obreros. Asimismo, la lucha de los obreros por mejores condiciones de trabajo y más participación en el proceso productivo y en la definición de sus roles y de sus obligaciones, tenía que convertirse en la lucha contra el derecho del empleador a definir los límites y los contenidos del orden fabril.

El conflicto entre los obreros y los dueños de la fábrica respecto de la definición de los límites del sistema fabril es sólo un ejemplo del tipo de disputa que todas las definiciones del orden deben necesariamente desencadenar. Como toda definición es contingente y, en última instancia, descansa sólo sobre el poder de alguien para imponerla, sigue siendo en principio *discutible*; y de hecho, es discutida por las víctimas de sus perjudiciales efectos. Una y otra vez asistimos a acalorados debates acerca de quién debe pagar por la contaminación de las reservas de agua dulce, la basura tóxica o el daño causado al paisaje por una nueva mina o por una autopista. Los debates de este tipo pueden prolongarse interminablemente, porque no tienen soluciones imparciales, objetivas, y sólo se resuelven a través de la lucha por el poder. Lo que para alguien es basura puede muy bien ser un elemento importante para el nivel de vida de otro. Los objetos en discusión se ven diferentes según la entidad relativamente autónoma desde la cual se los contempla; y sus significados derivan íntegramente de los lugares que ocupan en esos órdenes parciales.

Tironeados por presiones contradictorias, terminan por asumir una forma que nadie había planeado antes y que nadie encuentra agradable. Afectados por muchos órdenes parciales, nadie se hace responsable de esos significados.

En los tiempos modernos el problema se ha hecho más agudo, porque el poder de los instrumentos tecnológicos de la acción humana ha crecido y, con él, las consecuencias de su aplicación. A medida que cada isla de orden se perfecciona y se hace más racionalizada y eficiente, la multitud de órdenes parciales perfeccionados produce un caos generalizado. Los resultados remotos de acciones planificadas, deliberadas, racionalmente ideadas y estrechamente controladas se revierten en catástrofes imprevisibles e incontrolables. Pensemos en las terroríficas perspectivas del efecto invernadero, ese imprevisto producto final de las numerosas tentativas de utilizar cada vez más energía, en nombre de una mayor eficiencia y un aumento de la producción (teniendo en cuenta que cada esfuerzo aislado está siempre plenamente justificado en función de la tarea inmediata). O pensemos en las consecuencias aún inimaginables de la liberación en el medio ambiente de las nuevas formas de organismos vivientes tratados genéticamente: cada una, por separado, sirve bien a su propósito específico, pero todas juntas modifican el equilibrio ecológico de un modo que nadie puede prever. Después de todo, toda descarga de sustancias tóxicas en la atmósfera es meramente un efecto secundario de una búsqueda obstinada y sensata de la solución más racional (es decir, la más productiva y menos costosa) para una tarea específica emprendida por esta o aquella organización relativamente autónoma. Cada nuevo virus, cada nueva bacteria genéticamente tratados tienen un propósito claramente definido y una tarea concreta y útil que realizar: por ejemplo, la destrucción de un parásito particularmente dañino que amenaza las cosechas de trigo o cebada y, con ellas, las ganancias de los agricultores. La manipulación de genes humanos, si alguna vez se permite realizarla, estará igualmente dirigida a blancos inmediatos evidentemente convenientes, como la prevención de determinada deformidad o de la vulnerabilidad a una enfermedad específica. Sin embargo, en todos estos casos, los cambios de la situación “en foco” afectarán también muchas otras cosas dejadas “fuera de foco”; y esas influencias imprevistas pueden resultar más perjudiciales que el problema original, ahora resuelto. Los fertilizantes artificiales que se usan para mejorar las cosechas ilustran muy bien la cuestión. Los nitratos que se vierten en el suelo logran el efecto previsto: multiplican las cosechas. Pero la lluvia arrastra una buena parte de los fertilizantes y los lleva hacia las napas subterráneas de agua, generando así el problema nuevo y no menos siniestro de limpiar los reservorios de agua apta para el consumo humano. El nuevo problema exige la construcción de plantas de procesamiento, que sin duda usarán nuevos reactivos químicos para neutralizar las consecuencias de los primeros. Tarde o temprano se descubrirá que los nuevos procesos también contaminan: proporcionan una succulenta base alimenticia para las algas tóxicas, que ahora llenan los reservorios de agua.

Así, la lucha contra el caos proseguirá interminablemente. Sin embargo, ese caos que se pretende contener y dominar es, en gran medida, consecuencia de la acción humana deliberada y constructora de orden, ya que la resolución de problemas lleva a la creación de nuevos problemas; y esos nuevos problemas no pueden ser manejados como antes: formando un equipo y encomendándole la tarea de encontrar la manera más breve, más barata, más “razonable” de resolver el problema entre manos. Mientras más factores sean ignorados en el proceso, más breve, más barata, y por lo tanto más racional será la recomendación del equipo.

Podemos resumir lo que hasta aquí se ha dicho del siguiente modo: la lucha

por reemplazar caos por orden, por hacer a la parte del mundo que nos rodea obediente, previsible y controlable, está condenada a quedar inconclusa, porque esa lucha misma es el obstáculo más importante para su éxito. La mayoría de los fenómenos desordenados (imprevisibles, incontrollables, violadores de las leyes) son consecuencia precisamente de las acciones estrechamente enfocadas, con blancos mínimos, orientadas hacia la ejecución de tareas y la resolución de problemas aislados. Cada nuevo intento de introducir orden en una parte del mundo humano o en un área específica de la actividad humana, genera nuevos problemas, aun cuando elimine los anteriores. Cada intento produce nuevos tipos de ambivalencia y hace necesario realizar nuevos intentos, con resultados similares.

Para expresarlo de otro modo: el éxito mismo de la moderna búsqueda de un orden artificial es la causa de las profundas y preocupantes falencias de ese orden. La división de la inmanejable totalidad de la condición humana en multitud de tareas pequeñas e inmediatas, que debido a que son pequeñas y están limitadas en el tiempo pueden ser cuidadosamente examinadas, controladas y manejadas, ha hecho al accionar humano más eficiente que nunca. Mientras más precisa, limitada y claramente definida es la tarea abordada, mejor se la cumple. Por cierto, la manera específicamente moderna de hacer las cosas es sorprendentemente superior a cualquier otra, ya que se mide en función de su valor en dinero, es decir, en función de los efectos directos obtenidos a determinado costo. Y es esto precisamente lo que se quiere decir cuando se describe a la moderna manera de actuar como racional: dictada por la razón instrumental, que mide los resultados presentes comparándolos con el fin pretendido y calcula el gasto de recursos y trabajo. Pero la dificultad estriba en que no todos los costos están incluidos en el cálculo, sino sólo los generados por los actores; y no todos los resultados se controlan, sino sólo aquellos que son pertinentes para la tarea propuesta, tal como la definen los actores. Por otra parte, si se tuvieran en cuenta todas las pérdidas y todas las ganancias —suponiendo que una empresa tan extraordinariamente ambiciosa fuera factible— la superioridad de la moderna manera de hacer las cosas parecería menos cierta. Se podría muy bien descubrir que el resultado último de la multitud de actos racionales parciales y separados es más —y no menos— *irracionalidad* general. Y que los logros más espectaculares en el campo de la resolución de problemas no disminuyen sino que aumentan el monto total de los problemas que exigen solución. Quizás ésta sea la contradicción interna más irritante e ineludible de la búsqueda de orden y de la lucha contra la ambivalencia que ha sido la característica más notable de la sociedad moderna hasta ahora.

Todos estamos entrenados para pensar en nuestras vidas como un conjunto de tareas a realizar y de problemas por resolver. Estamos acostumbrados a pensar que una vez detectado el problema, la tarea consiste en definirlo con precisión, de un modo que indique claramente cómo encararlo (cuando nos sentimos tristes o deprimidos, nuestra primera reacción es preguntarnos “¿cuál es mi problema?” y buscar el auxilio de un experto para encararlo). Damos por sentado que una vez hecho esto, eliminar el irritante problema es sólo cuestión de encontrar los recursos apropiados y poner diligentemente manos a la obra. Pero si el problema no desaparece, nos culpamos por nuestra ignorancia, descuido, pereza o ineptitud. Y si nos invade el desaliento, lo explicamos o bien por nuestra falta de decisión para combatirlo o bien por no haber definido correctamente la causa, que no es otra que el “problema” por resolver. Sin embargo, no hay decepción ni frustración, por grandes que sean, que puedan socavar nuestra confianza en que cada situación, aun la más compleja, puede ser dividida en una serie finita de problemas, y que

todos esos problemas pueden ser resueltos (neutralizados o eliminados), si tenemos los conocimientos necesarios, aplicamos las técnicas correctas y nos esforzamos como es debido. Y de allí pasamos a creer que la tarea de vivir puede dividirse en problemas separados, que para cada problema hay una solución, y que para cada solución hay, o debe haber, un instrumento y un método adecuados.

Esta convicción ha sido responsable por los espectaculares logros de los tiempos modernos y también por los grandes males de la sociedad actual, que empieza ahora a calcular el costo total del progreso científico y tecnológico, al confrontarse con los peligros y las frustraciones que esos logros produjeron. Como veremos, esta innata ambigüedad de la condición moderna tiene su réplica exacta en la manera en que todos nosotros planificamos y vivimos nuestras vidas.

ZYGMUNT BAUMAN.

“ATENDER LOS ASUNTOS DE LA VIDA”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Once, pp. 197-214.

Creo ser una persona hábil y de recursos. En mi casa hago muchas cosas. Soy capaz, por ejemplo, de reparar una conexión eléctrica, de colocar un enchufe o un interruptor. Por eso tengo una buena colección de destornilladores, fusibles y cables de diversos diámetros. Pero ahora sucede que no encuentro lo que necesito; quiero poner mi lámpara de mesa en otro rincón del cuarto y necesito un cable más largo, pero en mi caja de herramientas no hay un cable de esas dimensiones. Afortunadamente, yo sé dónde conseguirlo. Hay tiendas especializadas que tienen todos los materiales que un electricista puede necesitar. También hay negocios que ofrecen kits del tipo “hágalo usted mismo”. Una vez fui a uno de ellos; encontré los clavos que necesitaba para sujetar el cable, pero además, mientras buscaba los clavos vi muchas otras cosas que no conocía: herramientas, repuestos, dispositivos. Cada una de esas cosas, adecuadamente usada, podía aumentar el confort de mi vida. Un interruptor graduable, por ejemplo, me permitiría modificar la intensidad de la iluminación. Otro dispositivo, electrónico, servía para encender y apagar la luz al amanecer y al atardecer, o a las horas para las que yo lo hubiese programado. Nunca había usado uno de esos aparatos, pero me parecieron excelentes. Leí con interés los folletos explicativos, que indicaban con precisión cómo hacerlos funcionar. Los compré y los instalé en mi casa. Eso sí, resultaron ser más difíciles de reparar que las viejas llaves. Cuando se descomponen, el destornillador sirve de poco. Están sellados y se supone que no serán abiertos por un aficionado como yo. Tengo, entonces, que comprar otro dispositivo para reemplazar el primero. Algunos incluyen repuestos, de modo que yo pueda reemplazar sólo un elemento sin tener que tirar a la basura todo el aparato.

Todas estas cosas sirven para que yo disfrute de los muchos usos de la electricidad. Desde luego, uso la electricidad para no estar sentado en la oscuridad por las noches. Pero la electricidad tiene también otros usos, que en el transcurso de los años han aumentado considerablemente. Yo me acuerdo, por ejemplo, de haber lavado mis camisas en la bañera. Ahora las pongo en la máquina de lavar, eléctrica. Hace algunos años compré una de esas máquinas, automática. Desde entonces compro también un polvo jabonoso especial, ideado especialmente para esas máquinas (me parece que ese jabón no existía antes de que las máquinas se hicieran automáticas). El año pasado dejé de lavar la vajilla en el fregadero de la cocina. Ahora tengo una máquina para lavarla y una botella de un líquido especial, fabricado especialmente para ese uso. Hace algunos días la máquina se descompuso. Me encontré en un dilema. Lavar los platos después de una pequeña fiesta en mi casa (algo que antes hacía con frecuencia) me parecía una tarea imposible. Las cosas empeoraron cuando la máquina de afeitar dejó de funcionar. Yo ya había olvidado cómo puede uno afeitarse de otro modo. Consecuencia: estuve dos días íntegros sin afeitarme, hasta que descubrí una tienda donde repararon mi máquina porque contaban con los repuestos de esa marca.

Y desde luego, no olvidemos aquella famosa huelga nacional, cuando hubo frecuentes y prolongados cortes de luz. Fue una pesadilla. La radio quedó muda; el televisor, blanco. Por las noches, yo no sabía qué hacer. ¿Leer? Mi vista no estaba como para leer a la luz de una vela. Y entonces, cuando los cortes de energía

eléctrica arreciaron, los teléfonos salieron de servicio. Súbitamente mis amigos, mis colegas, se tornaron infinitamente remotos, inalcanzables. Mi mundo se caía a pedazos. Recuerdo que experimenté el pavoroso sentimiento de estar solo en el mundo. Las tareas cotidianas más sencillas se convirtieron en empresas formidables que yo no sabía cómo acometer.

Ahora que he relatado todo eso empiezo a pensar de nuevo en lo que dije al principio: que soy una persona hábil y de recursos, capaz de hacer muchas de las cosas que necesito para mi vida cotidiana. Las cosas no son tan simples, sin embargo. Mis habilidades, que yo pensé que me convertían en una persona inteligente y autosuficiente no me hacen independiente en absoluto. En todo caso, me convierten en un cliente: cliente de tiendas, de usinas eléctricas, de incontables inventos ideados por expertos y realizados por diseñadores, cliente de los productos que otros producen, de las recetas e instrucciones que redactan. Yo no puedo vivir mi vida sin ellos.

Mirando hacia atrás, advierto que mi dependencia de toda esa gente ha aumentado con los años. Hace mucho tiempo yo usaba para afeitarme una navaja común. Por supuesto, yo no era capaz de fabricar la navaja, pero una vez que la tuve (fue mi padre quien me regaló mi primera navaja, una de las dos que él usó durante la mayor parte de su vida) podía afilarla y mantenerla en forma, lista para ser usada. Después se pusieron de moda las hojitas de afeitar y, de pronto, mi vieja y confiable navaja empezó a parecerme ordinaria, incómoda, de ningún modo tan útil y agradable como había estado acostumbrado a pensar, y hasta empecé a sentir una especie de vergüenza, como si usar esa navaja me convirtiera a mí en una persona anticuada, atrasada. Pues bien, las hojas de afeitar perdían el filo con el uso y no se podía afilarlas; al menos yo no podía hacerlo, así que tenía que acordarme de comprar otras. En las tiendas me ofrecían diversas marcas, y tenía que aguzar el ingenio para elegir la mejor. Entonces sentía que tenía una gran libertad de elección; pero lo único que no podía hacer era no comprar ninguna de las marcas que estaban en el mercado. Después de todo, tenía que afeitarme todos los días. Más tarde aparecieron las afeitadoras eléctricas y la vieja historia se repitió una vez más. De la noche a la mañana las hojas de afeitar perdieron su encanto; realmente, poco tenían para ofrecer, en comparación con el maravilloso nuevo producto. Los amigos me preguntaban qué marca de afeitadora había comprado. ¿Cómo? ¿Todavía no había comprado una máquina de afeitar eléctrica? ¿Por qué? ¿Pensaba seguir usando un aparato obsoleto? Finalmente sucumbí y me compré una. Ahora no puedo afeitarme si no es por medio de la corriente eléctrica. Y tampoco puedo reparar mi máquina ni afilarla. Ahora, si algo anda mal necesito recurrir a un experto para que me saque del apuro.

Con cada uno de esos pasos tuve que adquirir nuevas destrezas, y las adquirí adecuadamente. Ahora puedo preciarme de ser un ingenioso usuario de la tecnología más avanzada. Pero con cada paso necesité un "objeto tecnológico" más complejo con el cual aplicar mis destrezas. Entendía cada vez menos cómo funcionaban los aparatos. Ya no sabía qué tenían adentro. Y tampoco podía obligarlos a funcionar si se descomponían. Para hacer las mismas cosas que hacía antes necesité herramientas cada vez más sofisticadas, que se interponían entre mi intención y la realización. Sin las herramientas no podía actuar. Olvidé cómo hacer algo sin ellas. Mis nuevas destrezas, basadas en las nuevas herramientas, desplazaron a mis antiguas habilidades. Junto con los instrumentos más simples de antaño, se fueron las viejas técnicas. Hasta donde puedo recordar, la vieja manera de hacer las cosas requería más entrenamiento, experiencia, atención y

cuidado que el simple acto de conectar y desconectar la afeitadora con un interruptor. Al parecer, las herramientas se habían hecho cargo de la parte difícil. Era como si mis antiguas destrezas se hubieran metido dentro de los instrumentos que ahora uso y hubieran quedado allí “encerradas”. Tal vez sea por eso que dependo tanto de ellas.

En los lejanos tiempos de mi juventud, afeitarse era algo que todo el mundo hacía rutinariamente. Requería aprendizaje (para no lastimarse) pero a nadie se le hubiera ocurrido que hacía falta una especial destreza, un conocimiento especializado. Para afeitarse lo único que hacía falta era saber hacer lo que todo el mundo hacía. Y debido a esa distribución universal de la capacidad de afeitarse bien, no había un lugar especial destinado a los expertos ni a la tecnología. Ahora las cosas han cambiado. El proceso de afeitarse ha sido sometido a un cuidadoso estudio científico. Primero se lo dividió en sus partes fundamentales y cada una de esas partes fue examinada en detalle: la sensibilidad de los diversos tipos de piel, el ángulo en que crece el pelo en las diversas zonas de la cara, la relación entre el movimiento de la hoja cortante y la velocidad con que el pelo es cortado, etcétera. Luego, cada parte analizada fue representada como un problema, con exigencias básicas que había que satisfacer; por lo tanto, cada problema requería una solución. Después se idearon diversas soluciones, se experimentó con ellas, se las comparó; y por último, se seleccionó una solución entre muchas, por considerarla la mejor (la más eficiente, o quizá la más atractiva y, por ende, la más vendible). Finalmente se combinó esta solución con las soluciones de los problemas restantes, y se produjo el dispositivo. Decenas de especialistas, cada uno representante de un campo del conocimiento altamente específico, participaron en el producto final; trabajaron en equipos de investigación dedicados a un único tema —el acto de afeitarse— y capaces, por lo tanto, de examinarlo con una profundidad inalcanzable para la gente común como ustedes y yo, que sólo queremos tener la cara prolijamente afeitada cuando salimos a ocuparnos de nuestros asuntos.

Y con todas las cosas ha sido igual: limpiar los pisos, cortar el césped, recortar el cerco de ligustro, preparar una comida, lavar los platos. En todas estas funciones la destreza, encerrada en los implementos y dispositivos tecnológicos, se hizo cargo del trabajo, pulió y afinó las destrezas que alguna vez todos poseyeron. Ahora, para hacer el mismo trabajo necesitamos de esas destrezas. Además, necesitamos destrezas nuevas para reemplazar a las viejas, obsoletas y olvidadas habilidades anteriores. Y lo que ahora necesitamos es la destreza de saber manejar correctamente los instrumentos tecnológicos.

No toda la tecnología que usamos y sin la cual no podemos vivir ocupó simplemente un lugar ya preparado por tareas que hacíamos antes de que se inventara. Hay muchas cosas, fundamentales para nuestra manera de vivir, que nunca hubiéramos hecho sin la tecnología que las puso a nuestro alcance. Pensemos en las radios, los equipos de sonido, los aparatos de TV, los ordenadores personales. Su introducción abrió nuevas posibilidades que anteriormente no existían. Como pasarnos las noches mirando series de acción o programas musicales no era una idea factible, no sentíamos necesidad de hacerlo. Ahora, si el televisor se descompone, nos sentimos irritados y frustrados. Aparentemente, hemos desarrollado una *necesidad* de televisión. Tampoco sentíamos necesidad de distraernos con los juegos electrónicos antes de que tener un ordenador en casa se convirtiera en una posibilidad. Ni anhelábamos tener música como telón de fondo todo el día, antes de la aparición de los equipos de alta fidelidad, para el hogar y portátiles. En estos casos parecería que la tecnología creó la necesidad. Desde

luego, un nuevo tipo de necesidad. Estos objetos tecnológicos no reemplazaron las antiguas maneras de hacer las cosas, sino que nos indujeron a hacer cosas que nunca antes habíamos hecho, y nos llevaron a sentirnos desdichados si no las hacemos.

Es consecuencia, es falso que la tecnología aparezca como una respuesta a nuestras necesidades. Muchas veces las personas que nos ofrecen su pericia y los nuevos productos deben esforzarse para convencernos de que realmente necesitamos los objetos que quieren vendernos. Aún en los casos en que los nuevos productos están dirigidos a satisfacer necesidades indiscutibles (como las afeitadoras a que hice referencia) podríamos haber seguido satisfaciéndolas del mismo modo en que lo hacíamos antes, si no fuera porque nos sentimos tentados de cambiar, atraídos por el nuevo artefacto. O sea que ni siquiera en esos casos la nueva tecnología es una mera respuesta a una necesidad. De ningún modo su aparición estuvo determinada por la demanda popular, sino que la demanda fue creada por la disponibilidad de la nueva tecnología. Existiese o no la necesidad anteriormente, la *demanda* de nuevos productos se produce *después* de su introducción.

¿Cuál es entonces la causa de que aparezcan constantemente artefactos tecnológicos más refinados y la especialización sea cada vez mayor, más concentrada, más profunda? Probablemente la respuesta sea que el desarrollo de la especialización y la tecnología es un proceso autoimpulsado, que se refuerza a sí mismo constantemente y no necesita de causas especiales. Si creamos un equipo de expertos y les brindamos las instalaciones y el equipamiento que necesitan, podemos estar seguros de que presentarán nuevos productos y harán propuestas nuevas, guiados simplemente por la lógica de la actividad en cualquier organización —la necesidad de sobresalir, de demostrar superioridad sobre la competencia— o por el interés y la curiosidad que el trabajo despierta en el hombre. Por lo general los productos son científica o tecnológicamente factibles antes de que se hayan determinado sus usos posibles. Tenemos esta tecnología; ¿cómo podríamos usarla? Y dado que la tenemos, ¿no sería imperdonable no utilizarla? Las soluciones aparecen antes que los problemas; las soluciones buscan los problemas que podrían resolver. Dicho de otro modo, muchas veces un aspecto de la vida no es percibido como un *problema*, como algo que clama por una solución, hasta que aparece un objeto tecnológico o el consejo de un experto, que afirman ser la *solución*. Recién entonces se inicia la tarea de persuadir a los posibles usuarios de que el objeto en cuestión tiene un gran valor de uso. Y es preciso convencerlos, porque de lo contrario no considerarían que vale la pena gastar dinero en ese objeto; podrían decidir no comprarlo.

Todos somos *consumidores* de pericia, ya en forma de instrucciones verbales, ya en forma de textos o folletos que acompañan al objeto tecnológico que queremos usar. De hecho, todo el mundo consume pericia, incluidos los expertos mismos, en los incontables aspectos de sus vidas fuera del estrecho campo de su especialidad. Gran parte de la pericia entra en nuestras vidas sin que la invitemos, aun sin pedirnos permiso. Pensemos, por ejemplo, en la tecnología cada vez más compleja usada por la policía para detectar el exceso de velocidad de los vehículos; o para reprimir disturbios; o para identificar a la persona que están buscando; o para infiltrarse en un grupo cuya actividad es considerada indeseable. Pensemos también en el uso que instituciones privadas y públicas dan a la tecnología de la información; en el impresionante volumen de datos sobre mí o sobre ustedes que pueden reunir y guardar sólo por si en algún momento futuro no especificado

necesitan usarlo; y no necesariamente en nuestro beneficio. Estos usos de la pericia y de la tecnología constriñen nuestra libertad, hacen que ciertas elecciones sean menos convenientes, o directamente imposibles. Y las personas que manejan esos recursos tienen más dominio sobre nuestra libertad de movimiento. En casos extremos, hasta pueden convertirnos en víctimas indefensas de las decisiones arbitrarias de otra persona. Pero hay también tecnología que está destinada a nuestro uso personal. Ella promete ampliar y no limitar la gama de nuestras elecciones posibles, hacernos más libres, permitirnos disfrutar de un mayor control sobre nuestras vidas. En esos casos también dependemos de la tecnología —por el solo hecho de adoptarla— pero su dominio es menos directo. En general, celebramos cada avance tecnológico como un elemento liberador, que hará nuestra vida más plena; los dispositivos que nos ofrecen nos permiten hacer las cosas más rápido y con menos fatiga, o hacer cosas que nunca antes hicimos. Los celebramos porque creemos que realmente pueden brindarnos todas esas ventajas, de modo que entonces es preciso que nos persuadan de que nuestra confianza es fundada.

Necesitamos ser persuadidos —llegar a confiar en lo que nos dicen— porque por nuestros propios medios no tenemos manera de saber nada. Yo no sé, y mucho menos con anticipación, si la nueva oferta tecnológica satisfará realmente mi necesidad. (¿Será cierto que si sirvo esta bebida mi fiesta será un éxito total? ¿Será éste el perfume que hará que las mujeres o los hombres jóvenes se fijen en mí —precisamente en mí— por la calle? ¿Será éste el jabón en polvo que dejará todo más blanco, verdaderamente impecable, de modo que todo el mundo se dé cuenta? ¿Y hará que las personas que yo quisiera particularmente que se dieran cuenta de todo lo que hago por ellas me quieran y me lo agradezcan?) A veces ni siquiera soy consciente de que tengo la necesidad que la invención tecnológica que me ofrecen está destinada a satisfacer (yo no sé que si me baño con jabón no quitaré la “suciedad profunda” que no puedo ver en mi piel a menos que la frote con un líquido especial; yo no sé que en mis alfombras viven bichos horribles y nauseabundos que la aspiradora no es capaz de eliminar y que, por lo tanto, necesito un polvo especial anti-insectos; yo no sé que en mis dientes se acumulará una sustancia repelente, desagradable, si no me enjuago la boca con el contenido de esa botella; no sé que mi vieja y fiel cámara fotográfica es ridículamente primitiva e inútil; no lo sé hasta que me muestran otra, totalmente automática, que no sólo enfoca por mí, selecciona el tiempo de exposición y hace avanzar la película, sino que además me convertirá en un gran fotógrafo).

Una vez enterado de todas estas cosas, posiblemente querré obtener los productos de que me han hablado, para satisfacer las necesidades que, según me han dicho, exigen urgente satisfacción. Una vez que me doy cuenta de que tengo esas necesidades, no hacer nada al respecto sería un error. Si sigo sin hacer nada —ahora lo sé— no podré excusarme alegando ignorancia. De ahora en adelante, no hacer nada será una prueba de mi negligencia, falta de interés, torpeza o ineptitud; en todo caso, me sentiré disminuido y despojado del derecho al respeto de los demás. Sentiré que soy descuidado, incapaz de mantener a mi familia, de atender el cuerpo que me ha sido confiado para que lo cuide; sentiré, en una palabra que descuido mis obligaciones o que no soy capaz de cumplirlas. Empezaré a sentirme culpable, avergonzado, inferior. De pronto, lo que tenía y lo que hacía antes y mi manera de proceder ya no es satisfactorio; sin duda, ya no tengo nada de qué enorgullecerme. En consecuencia, para recuperar mi autoestima y el respeto de los demás, es preciso que obtenga los maravillosos y poderosos objetos que me permitirán hacer todo correctamente y me otorgarán parte de su poder.

Ahora bien, casi siempre obtener significa comprar. Esos objetos maravillosos, útiles, poderosos, son *mercancías*, es decir, se comercializan: se producen para la venta, para que la gente pague dinero por ellas. Alguien quiere venderme esas mercancías para recibir dinero, para obtener una ganancia. Pero para lograr su propósito tiene primero que convencerme de que separarme de mi dinero para entrar en posesión de la mercancía es una acción que vale la pena realizar; tiene que convencerme de que la mercancía tiene el *valor de uso* que justifica su *valor de cambio*, el precio que voy a pagar por ella. Las personas que quieren vender sus productos (convertir sus productos en mercancías vendibles) deben ubicarlos en el ya saturado mercado. Deben lograr que los antiguos productos parezcan anticuados, obsoletos, inferiores (¿quién se atreve a usar una máquina de escribir cuando hay ordenadores personales y programas de procesamiento de textos?). Una vez preparado el terreno, los vendedores deben persuadirme, tienen que alimentar mi deseo de lo que los productos prometen y, por lo tanto, mi disposición a sacrificarme (trabajar más para ganar dinero que guardaré y luego gastaré) para tenerlos. Y lo hacen, sobre todo, por medio de la *publicidad* (por ejemplo, los comerciales en la TV). La publicidad debe producir dos efectos: primero, debe hacerme entender que mi comprensión de mis necesidades y de las destrezas necesarias para satisfacerlas es insuficiente, que no soy un buen juez de lo que realmente necesito y de lo que debo hacer; y segundo, que hay maneras confiables de remediar mi ignorancia y mi pobreza de juicio: escuchar a los que saben. En la mayoría de los comerciales, la gente que hace las cosas a la antigua es ridiculizada como anticuada e ignorante; y se les opone la opinión de una autoridad confiable, que certifica su ignorancia y muestra la manera de salir de ella. Esa autoridad suele encarnarse en la imagen de un científico, un experto de altísimo nivel en tecnología del automóvil, un especialista en seguros, un personaje paternal y bonachón, una madre cariñosa y experimentada, un maestro reconocido en el arte o el trabajo a que el producto sirve; una persona famosa que la gente mira con reverencia porque sabe que hay millones de personas mirándola. El último ejemplo muestra que a veces la cantidad es el único requisito para la autoridad. Después de todo, en el fondo creemos que “muchos millones de personas no pueden estar equivocadas” o que “no se puede engañar a todo el mundo todo el tiempo”. Algunos comerciales nos informan, simplemente, que la mayoría de las personas lo hacen, que cada vez más gente lo prefiere, que a los gatos les enloquece.

Cada anuncio de propaganda comercial está destinado a alentarnos y empujarnos a comprar determinado producto. Además, entre un anuncio y otro, promueven nuestro interés por las mercancías, por el establecimiento que las vende (tienda, shopping center), y por poseerlas. Un mensaje comercial no podría tener efecto sobre nuestra conducta si no hubiera ya un interés bien cimentado y si comprar no fuera para nosotros un acto de la vida cotidiana. En otras palabras, la “persuasión” de las agencias de publicidad apunta a la **actitud de consumidor**, que ya está establecida, y además la refuerza.

¿Qué significa tener y desplegar una actitud de consumidor? Significa, en primer lugar, percibir la vida como una serie de problemas, que pueden ser especificados, más o menos claramente definidos, individualizados y resueltos. Significa, en segundo lugar, creer que ocuparnos de esos problemas y resolverlos es nuestro deber, y que no podemos ignorarlo sin sentirnos avergonzados o culpables. Significa, en tercer lugar, confiar en que para cada problema, conocido o por conocer, hay una solución —un objeto especial, una receta preparada por los especialistas, por gente con un conocimiento superior— y que nuestra única tarea

consiste en encontrarla. Significa, en cuarto lugar, dar por sentado que tales objetos y recetas son accesibles, que se los puede conseguir a cambio de dinero, y que comprar es la manera de conseguirlos. Significa, en quinto lugar, traducir la tarea de aprender el arte de vivir a un esfuerzo por adquirir la destreza de encontrar tales objetos y recetas y, una vez encontrados, la habilidad de conseguir el poder de poseerlos: destreza para ir de compras y poder para adquirir. Es la astucia necesaria para localizar el mejor jabón en polvo y la mejor máquina de lavar, y nuestra capacidad económica para comprar ambas cosas, lo que conduce a la solución del “problema del lavado”, y no la agilidad y la fuerza de las manos y el amor por el trabajo duro, de lo que quizá nuestras abuelas podrían haberse enorgullecido.

Poco a poco, problema por problema, la actitud del consumidor termina por referir la totalidad de la vida al mercado; orienta cada deseo y cada esfuerzo hacia la búsqueda de una herramienta o una pericia que se pueda comprar. Disuelve el problema del control sobre el ámbito general de la vida (algo que la mayoría de las personas nunca alcanzan) en la multitud de pequeños actos de adquisición que están —al menos en principio— a nuestro alcance. *Privatiza*, por así decir, cuestiones que luego no se perciben como *públicas*; *individualiza* tareas para que no se las considere *sociales*. Ahora mi deber es mejorarme y mejorar mi vida, cultivarme y refinarme, superar mis debilidades y todos los otros molestos obstáculos a mi manera de vivir. Así, el intolerable estruendo del tránsito pesado se traduce en la urgencia de instalar vidrios dobles. El aire contaminado de la ciudad se trata comprando un colirio. La oprimente condición de esposa y madre recargada de trabajo se enfrenta con la ayuda de una caja de tranquilizantes y algunas píldoras de acción rápida para el dolor de cabeza. El mal estado del transporte público se afronta comprando un automóvil y contribuyendo así a generar más ruido, a contaminar más el aire y a aumentar la tensión nerviosa generalizada y sus nefastos efectos; y a terminar de destruir el transporte público.

Es, por cierto, la actitud de consumidor la que hace que mi vida sea un asunto *individual*; y es la actividad de consumidor la que me hunde en lo individual. La gente crea, produce, en compañía de otras personas. La mayoría de las cosas, en cambio, se consumen individualmente, por placer personal. Parecería, en fin de cuentas, que yo estuviera hecho de las cosas que compro y poseo: dime qué compras y en qué tienda, y te diré quién eres. Parecería que con la ayuda de compras cuidadosamente seleccionadas yo pudiera hacer de mí cualquier cosa, si creo que vale la pena conseguirlo. Así como ocuparme de mis problemas es mi obligación y mi responsabilidad, así también la construcción de mi **identidad** personal, mi autoafirmación, el hacer de mí un alguien concreto, es tarea exclusivamente mía: será siempre un testimonio de mis intenciones, mi diligencia y mi persistencia, y se me pedirán cuentas del resultado final.

Los diversos modelos de lo que puedo hacer de mí mismo están en el mercado: hay muchos para elegir de entre los que hacen furor hoy, y mañana llegarán más, y así sucesivamente. Los modelos vienen completos, con todas las piezas para armarlos y con instrucciones detalladas de cómo hacerlo. Son verdaderos “identikits”. Aun cuando los anunciantes nos ofrezcan productos únicos y específicos, aparentemente dirigidos a una sola necesidad, los colocan siempre contra un telón de fondo que representa claramente el estilo de vida a que ellos pertenecen naturalmente (eso es lo que se sugiere). Comparemos la ropa, el lenguaje, los pasatiempos y hasta el aspecto físico de las personas en los comerciales que apuntan a alentarnos a beber cierta marca de cerveza, con los

mismos rasgos de aquellas que aparecen en los comerciales que venden una marca de perfume, o automóviles pequeños, o automóviles prestigiosos, o comida para gatos, o comida para perros. Si observan, sin duda descubrirán que cada producto viene con una “dirección postal”. Lo que se vende no es el valor de uso directo del producto mismo, sino su significación simbólica como uno de los ingredientes necesarios para construir determinado estilo de vida.

La popularidad de los modelos varía con el tiempo, según cambia la **moda**. Para mantener girando la rueda de la producción y el consumo, no hay que permitir que disminuya el ansia de comprar. Si todos conserváramos los productos mientras sirvieran para su uso evidente, la actividad del mercado no tardaría en paralizarse. El fenómeno de la moda impide que eso suceda. La gente no descarta las cosas porque hayan perdido su utilidad sino porque han pasado de moda; es decir, que son fácilmente reconocibles, por su aspecto, como bienes elegidos y obtenidos por los consumidores de *ayer*, y así su presencia arroja dudas sobre la actual situación de su dueño como consumidor actual respetable y opulento. Para mantener ese status, uno debe estar al día con las cambiantes ofertas del mercado. Comprarlas significa confirmar nuestra capacidad social; pero sólo hasta que muchos otros consumidores hayan hecho lo mismo, ya que entonces los artículos de moda, que originariamente conferían distinción, se han convertido en “corrientes” o “vulgares”, y están a punto de “pasar de moda” para ser ansiosamente reemplazados por otros.

Los modelos varían también en el grado de popularidad de que disfrutan en éste o aquel círculo social y en el respeto que inspiran dentro de cada círculo. Por supuesto, los modelos tienen *atractivos diversos*. Al seleccionar un modelo dado, comprando todos los avíos necesarios y practicando el estilo, me convierto en miembro de un grupo que aprueba ese modelo y lo adopta como marca, como signo visible de pertenencia. Para convertirme en miembro de ese grupo lo único que tengo que hacer es lucir esos símbolos: vestir la ropa específica del grupo, comprar y escuchar la música específica del grupo, mirar y discutir los programas de TV del grupo, embellecer las paredes de mi cuarto con adornos específicos del grupo, pasar las tardes del mismo modo que las pasa el grupo y en los mismos lugares, etcétera. Puedo “unirme a la tribu” comprando y exhibiendo la parafernalia específica de la tribu.

Eso significa que las “tribus” a las que me uno en mi búsqueda de identidad son muy diferentes de las que los exploradores encontraron en tierras distantes (de hecho, son muy diferentes de todos los grupos constituidos a través de una pertenencia claramente definida por la admisión o expulsión de miembros, el control de su conducta para que se adapte a las pautas del grupo y la presión sobre los miembros para el consenso). Lo que hace que las “tribus” a las que uno se incorpora comprando sus símbolos sean superficialmente similares a las tribus reales es que ambas se separan de otros grupos y hacen mucha alharaca para mostrar su identidad y evitar confusiones; ambas ceden su identidad a sus miembros, los definen por proximidad. Pero en ese punto termina la semejanza y empieza una diferencia decisiva: a los individuos que forman las “tribus” (llamémoslas “neotribus” para evitar malos entendidos) no les interesa en lo más mínimo quién los proclama miembros. No tienen consejos de ancianos ni comités de admisión que decidan quién tiene y quién no tiene derecho a ingresar. No tienen porteros ni guardias de frontera. No tienen instituciones de autoridad ni suprema corte de justicia que pueda pronunciarse sobre su conducta. En resumen, las neotribus no controlan a sus miembros y tampoco verifican su grado de consenso. De ese modo, una persona puede entrar y salir de ellas a voluntad. Parecería que

fuera posible pasar libremente de una neotribu a otra —poniéndose y sacándose su identidad— apelando al simple expediente de cambiar de ropa, remodelar el departamento y pasar el tiempo libre en diferentes lugares. Las neotribus mantienen sus puertas siempre abiertas (suponiendo que haya puertas).

Al menos, así parece. Si las neotribus no se preocupan por guardar la entrada, hay alguien que lo hace: el mercado. Las neotribus son, en esencia, estilos de vida; y los *estilos de vida*, como hemos visto, se reducen casi íntegramente a ser **estilos de consumo**. El acceso al consumo —a cualquier consumo de cualquier tipo— pasa por el mercado, por el acto de adquirir las mercancías que se venden en el mercado. Hay muy pocas cosas que uno puede consumir sin comprarlas; y los bienes que se obtienen gratuitamente, los que no se compran como las mercancías, son reconocidos como parte integrante de todo un estilo de vida. Y ese estilo de vida es desdeñado, carece de atractivo y prestigio, hasta es considerado degradante para la gente que lo practica. Y de hecho ese es el destino de aquellos que por falta de medios se ven limitados en su libertad de elección, que no pueden ser imaginativos, que están condenados a limitar su consumo a lo que es gratuito, y que por lo tanto no pueden actuar como consumidores y deben ser excluidos del mercado: aquellos cuya condición se describe con la palabra “pobreza”. En una sociedad de consumidores, la pobreza equivale a la limitación o ausencia de elección en el consumo.

La aparente disponibilidad de una amplia y creciente gama de neotribus, cada una de las cuales luce un estilo de vida diferente, tiene un efecto poderoso pero ambiguo sobre nuestras vidas. Por una parte, la experimentamos como el desmantelamiento de todas las limitaciones a nuestra libertad. Ahora somos libres de pasar de una cualidad personal a otra, de elegir lo que queremos ser y lo que queremos hacer de nosotros mismos. No hay fuerza capaz de hacer retroceder, ningún sueño nos parece desmesurado, impropio de “nuestro lugar”. Esto suena, justificadamente, a liberación, esa regocijante experiencia de no estar atado por ninguna restricción, de que en principio todo está a nuestro alcance o, al menos, al alcance de nuestros sueños, de que no hay ninguna situación que sea final e irrevocable. Sin embargo, como cada punto de nuestro arribo a ese lugar, hayamos arribado temporariamente o para quedarnos, parece depender de nuestra elección y ser consecuencia de la manera en que hemos ejercitado nuestra libertad en el pasado, es a nosotros y sólo nosotros a quienes se puede culpar (o elogiar). Todos somos “self-made persons”, y todo nos lo recuerda; todo nos recuerda que no hay justificación alguna para no ser ambicioso. Todos los estilos de vida de las neotribus son un desafío. Si uno de ellos nos parece atractivo, si está más promocionado que el nuestro, se lo considera más agradable y respetable, nos sentimos *indigentes*. El nuevo estilo de vida me seduce, me atrae, me incita a hacer todo lo posible por entrar en él. Nuestro actual estilo de vida pierde gran parte de su encanto. Ya no me brinda la satisfacción que antes me brindaba. Por lo tanto, nuestros esfuerzos no tienen fin. No hay un punto donde podamos decir: “He llegado, lo logré, ahora puedo relajarme y descansar”. Precisamente cuando me disponía a celebrar los frutos de un prolongado esfuerzo, una nueva atracción aparece en el horizonte y ya no quiero celebrar nada. Uno de los resultados de mi libertad (mi libertad de consumidor, mi libertad para convertirme en otra persona adoptando o rechazando diversos estilos de consumo) es que estoy condenado a permanecer para siempre en un estado de privación. El mero hecho de que constantemente aparezcan nuevas tentaciones, al parecer accesibles, nos quita toda alegría. Cuando el límite es el cielo, ningún lugar en la Tierra nos parece suficientemente placentero. Los estilos

de vida públicamente recomendados no sólo son numerosos y variados sino que además representan valores diferentes, otorgan valores diferentes. Todos nos cultivamos, pero existe una cultura superior y más refinada, existen diversos grados de refinamiento. Si nos proponemos alcanzar algo menos que lo mejor, crearemos, de allí en adelante, que nuestra situación social poco prestigiosa es consecuencia natural de nuestra displicencia para cultivarnos.

Y la historia no termina aquí. Lo que hace que los estilos de vida de las otras personas (aún los más refinados) estén tan tentadoramente cerca y al alcance de la mano es que no se practican en secreto. Por el contrario, son seductoramente abiertos e incitantes; las neotribus no viven en fortalezas guardadas por gruesos muros, fosos y torreones. Cualquier caminante más o menos resuelto puede llegar a su lugar y entrar. Pero la entrada no es tan libre como parece; y esa falta de libre acceso es más inquietante y perversa porque los guardianes son invisibles. Los guardianes —las fuerzas del mercado— no lucen uniformes y no aceptan responsabilidad alguna por el éxito o el fracaso de la empresa (a diferencia de la reglamentación de las necesidades y su satisfacción impuesta por el Estado, que debe ser visible y es por ello mismo vulnerable a la protesta pública y blanco fácil de los intentos colectivos de reformas). Si es derrotado, el aventurero debe creer que fue, lisa y llanamente, su culpa. Se arriesga a perder la confianza en sí mismo, en su fuerza de carácter, su inteligencia, su motivación, su energía. Algo me pasa, piensa, y busca el auxilio de un experto, un especialista en análisis psicológico, para enmendar su defectuosa personalidad. El experto confirmará sus sospechas: sí, la culpa no fue de las circunstancias sino de cierta imperfección interior, de algo oculto en el deteriorado yo del derrotado, que le impidió aprovechar las oportunidades que, indudablemente, estuvieron siempre presentes. El experto contribuirá, así, a volver a proyectar la frustración sobre la persona frustrada. Entonces, la ira nacida de la frustración no se volcará sobre el mundo exterior. Los invisibles guardianes de las puertas que cierran ese camino siguen siendo invisibles y están más fuertes que nunca. Y las maravillas que prometen no serán desmentidas. Todas esas cosas maravillosas están allí, atractivas y seductoras; vale la pena esforzarse por conseguirlas, pero uno, por una razón u otra, no puede hacer ese esfuerzo. O sea que al derrotado se le niega también el tentador consuelo de desconocer retrospectivamente el valor de los estilos de vida que trató en vano de adoptar (el consuelo del zorro, que al no poder alcanzar las uvas dijo: “están verdes”). Uno no logra lo que desea, pero lo deseado no era tan valioso, así que uno no perdió demasiado. Muchas veces la imposibilidad de alcanzar los objetivos considerados superiores y satisfactorios desemboca en un sentimiento de rencor y desprecio, que está dirigido contra los objetivos mismos pero abarca también a las personas que se jactan de haberlos alcanzado).

Pese a lo que pueda parecer, casi nunca la culpa de no poder adquirir el codiciado estilo de vida corresponde a la persona que lo intentó. Aun los estilos de vida más sofisticados deben ser presentados como universalmente accesibles si han de ser comercializados con éxito, ya que la supuesta posibilidad de obtenerlos es la condición necesaria de su atractivo. Ellos despiertan la motivación y el interés de los consumidores porque los futuros compradores creen que los modelos que buscan pueden ser *obtenidos*, además de *admirados* y *deseados*; creen que los modelos son objetos legítimos de acción práctica, y no meramente de contemplación respetuosa. Es tal presentación (que el mercado no puede permitirse abandonar) la que sugiere la **igualdad** de los consumidores en su capacidad de elegir libremente su situación social. A la luz de esa supuesta igualdad, el fracaso en el intento de

obtener bienes que otros disfrutaran aparece como ofensivo.

En realidad, el fracaso es inevitable. La verdadera posibilidad de acceder a los estilos de vida alternativos está determinada por la capacidad de los futuros practicantes para adquirirlos; hablando sencillamente, por la suma de dinero que pueden gastar. La verdad lisa y llana es que algunas personas tienen más dinero que otras y, por lo tanto, más libertad práctica de elección. Sobre todo, quienes poseen más dinero (que es el verdadero boleto de entrada al mercado y el verdadero pasaporte a las maravillas que éste ofrece) pueden acceder a los estilos más elogiados y codiciados y, por lo tanto, más prestigiosos y admirados. En realidad, lo que usted acaba de leer es una tautología, una formulación que *define* las cosas de las que habla, al mismo tiempo que pretende *explicarlas*. Los estilos que pueden ser obtenidos por relativamente poca gente son considerados, por eso mismo, los más distinguidos y maravillosos. Es su escasez lo que se admira, su inaccesibilidad práctica lo que los hace maravillosos. Una vez adquiridos, se los lleva con orgullo, como signos distintivos de posición social exclusiva, excepcional. Son los signos de “la mejor gente”, son los “mejores estilos de vida” porque son practicados por “la mejor gente”. Tanto las mercancías como la gente que las usa (la exhibición es uno de los principales usos, quizás el principal) sacan precisamente de este “matrimonio” la elevada estima de que disfrutaban.

Todas las mercancías tienen adherida la etiqueta del precio. Estas etiquetas seleccionan el conjunto de clientes potenciales. No determinan directamente las decisiones que los consumidores tomarán —éstos siguen siendo libres— pero trazan el límite entre lo realista y lo meramente factible, límite que algunos consumidores no pueden superar. Detrás de la aparente igualdad de oportunidades que el mercado promueve y anuncia se esconde la verdadera **desigualdad** de los consumidores, es decir, los diferentes grados de libertad práctica de elección. Esta desigualdad se siente al mismo tiempo como una opresión y un estímulo; genera la penosa experiencia de la privación, con todas sus mórbidas consecuencias para la autoestima. También desencadena grandes esfuerzos por aumentar nuestra capacidad de consumo; y esos esfuerzos generan, a su vez, una permanente demanda de las ofertas del mercado.

Así, independientemente de su apelación a la igualdad, el mercado produce y reinstala la desigualdad en una sociedad compuesta por consumidores. La desigualdad de ese tipo, inducida por el mercado y funcionando a su servicio, se mantiene viva y se reproduce constantemente a través del mecanismo de los precios. Los estilos de vida que se ofrecen en el mercado confieren la anhelada distinción porque sus etiquetas de precio los ponen fuera del alcance de los consumidores menos pudientes; y esa función de conferir distinción aumenta su atractivo y justifica el elevado precio que se les ha adjudicado. En fin de cuentas es evidente que, pese a toda la supuesta libertad de elección del consumidor, los estilos de vida no se distribuyen ni uniformemente ni al azar; cada uno se concentra en determinado segmento de la sociedad y adquiere, así, el rol de un signo de posición social. Los estilos de vida tienden a hacerse específicos de una clase. El hecho de que se los confeccione con ítems que están a la venta en los negocios no los convierte en un vehículo de igualdad, aunque, eso sí, los convierte en un factor que contribuye a hacer más difícil la aceptación de la desigualdad. A la gente pobre le resulta más difícil soportar esa desigualdad ahora, en nuestra época, que cuando las posesiones estaban abiertamente adscriptas a un rango social ya ocupado y casi siempre hereditario e inmutable.

La desigualdad promovida y mantenida por el mercado combate precisamente

esa *adscripción* de la desigualdad. El mercado prospera sobre la base de la desigualdad de ingresos y riqueza, pero no reconoce rangos. El mercado ignora todos los vehículos de desigualdad, excepto los precios. Los bienes deben ser accesibles a toda persona que pueda pagar su precio. Los estilos de vida —*todos* los estilos de vida— están a la venta. La capacidad de compra es el único derecho que el mercado reconoce.

Por esta razón, en nuestra sociedad de consumo dominada por el mercado la resistencia a todas las otras desigualdades adscriptas ha aumentado en proporciones sin precedentes. Los clubes exclusivos, que no aceptan socios de ciertas razas o determinados grupos étnicos; los restaurantes u hoteles que niegan la entrada a clientes por el color de su piel; las inmobiliarias que no venden bienes raíces a ciertas personas por la misma causa; todas estas actitudes son ferozmente atacadas. El poder arrollador de los criterios de diferenciación social basados en el mercado descalifica o pretende descalificar a todos sus competidores. No debe haber bienes que el dinero no pueda comprar.

Muchas veces las privaciones orientadas por el mercado o basadas en la etnicidad se superponen. Los grupos que son mantenidos en una situación de inferioridad por restricciones “adscriptivas” por lo general tienen también trabajos mal pagos, de modo que no pueden comprar los estilos de vida destinados a “la mejor gente”. En este caso, el carácter adscriptivo de la restricción queda oculto. Ciertas desigualdades evidentes se explican afirmando que son consecuencia de la menor inteligencia, industriosisidad o perspicacia de los miembros del grupo étnico discriminado. Si no fuera por sus defectos innatos, se dice, tendrían éxito, como cualquiera. Llegar a ser como la gente que envidian y quieren imitar estaría a su alcance si procedieran en consecuencia.

Pero esta explicación no se ajusta a los casos de los miembros de una categoría que padece otro tipo de discriminación, que según los términos del mercado podrían acceder a los “mejores estilos de vida” y, sin embargo, encuentran todas las puertas cerradas. Económicamente, pueden pagar las elevadas cuotas e inscripciones del club, o las tarifas enormes del hotel; pero se les niega la entrada. El carácter adscriptivo de esa privación queda entonces en descubierto: los damnificados se dan cuenta de que, contrariando la promesa del mercado, el dinero no puede comprarlo todo y, por lo tanto, el lugar que una persona ocupa en la sociedad, su bienestar y su dignidad, dependen de algo más que de ganar dinero y gastarlo. Este descubrimiento hace trizas su confianza en la libertad del mercado como garantía de libertad humana. Hasta donde sabemos, la gente puede tener diferente capacidad económica para comprar una entrada para un espectáculo, pero a nadie se le puede negar esa entrada si puede pagarla. En una sociedad de mercado, la diferenciación adscriptiva de las oportunidades es injustificable y, por la misma razón, efímera. Por todo esto la rebelión contra la discriminación basada en otra cosa que la “capacidad de compra” es liderada por los miembros más acomodados y exitosos de las razas, grupos étnicos, agrupaciones religiosas, comunidades lingüísticas discriminadas. Hasta cierto punto, la lucha feminista se basa también, en parte, en la resistencia a las discriminaciones ajenas al “espíritu”, o al menos a las promesas, de la sociedad de consumidores. La era de las “self-made persons”, de la proliferación de las neotribus que consumen estilos de vida, de la diferenciación entre estilos de consumo, es también una era de resistencia a la discriminación racial, étnica, religiosa y sexual, una era de resuelta lucha en pro de los *derechos humanos*, en pro de la eliminación de todas las restricciones excepto aquellas que, en principio y según las creencias de nuestra sociedad, pueden ser superadas por

medio del esfuerzo de cualquier ser humano como individuo.

ZYGMUNT BAUMAN.

“LOS RECURSOS DE LA SOCIOLOGÍA”.

En: *Pensando sociológicamente*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1994, Capítulo Doce, pp. 215-232.

A lo largo de este libro hemos viajado, capítulo tras capítulo, a través del mundo de la experiencia cotidiana que compartimos. La sociología nos acompañó en calidad de guía; si bien nuestras preocupaciones de todos los días marcaron el rumbo, a la sociología se le ofreció la tarea de comentar lo que vemos y hacemos. Como de cualquier guía de turismo, esperábamos de la sociología que no nos permitiera pasar por alto cosas de importancia y que llamara nuestra atención sobre cosas que nosotros, seguramente, ni siquiera advertiríamos. También esperábamos de ella que nos explicara cosas que conocíamos sólo superficialmente, que nos contara historias acerca de gente que no conocíamos. Esperábamos que al final de nuestro recorrido sabríamos más y entenderíamos las cosas mejor que al comienzo; que cuando volviéramos a nuestros asuntos cotidianos estaríamos mejor equipados para enfrentar los problemas. No pretendíamos que nuestros intentos de lograrlo tuvieran más éxito, pero pensábamos que al menos sabríamos cómo son los problemas y qué solución requieren, si la hay.

Creo que la sociología, según pudimos apreciarlo durante nuestro recorrido, se hizo cargo razonablemente de la tarea que le pedimos que realizara; pero alguno de nosotros puede haberse sentido decepcionado si esperaba de ella algo más que un **comentario**, una serie de notas a pie de página para nuestra experiencia de todos los días. Lo que la sociología tiene para ofrecer es exactamente eso: un comentario. La sociología es un refinamiento de ese conocimiento que poseemos y empleamos en nuestra vida cotidiana, dado que revela algunas distinciones finas y ciertas conexiones a primera vista imperceptibles, que un ojo sin ayuda podría muy bien no detectar. La sociología releva más detalles en nuestro “mapa del mundo” y, además, lo extiende más allá del horizonte de nuestra experiencia ordinaria, de modo que podamos darnos cuenta de que los territorios que habitamos forman parte del mundo que no hemos tenido oportunidad de explorar por nosotros mismos. La diferencia entre lo que sabemos sin sociología y lo que sabemos después de haber oído sus comentarios no es la diferencia entre el error y la verdad (aunque, admitámoslo, aquí o allá la sociología puede servir para corregir nuestras opiniones); es, más bien, la diferencia entre creer que lo que experimentamos puede ser descrito y explicado de una manera y sólo de una, y saber que las interpretaciones posibles —y plausibles— son numerosísimas. Podríamos decir que la sociología no es el fin de nuestra búsqueda de comprensión sino un incentivo para seguir buscando y un obstáculo para ese estado de autosatisfacción en el que la curiosidad cesa y la búsqueda se detiene. Bien se ha dicho que el mejor servicio que puede ofrecer la sociología es “reanimar a la indolente imaginación”, mostrando cosas aparentemente conocidas desde ángulos inesperados y combatiendo así la rutina y la autoconfianza.

Sin embargo, las personas suelen tener dos expectativas respecto de los servicios que puede y debe prestar la sociología como “ciencia social”, es decir, como un cuerpo de conocimiento que proclama su superioridad sobre las meras opiniones y que supuestamente posee información confiable y correcta acerca de cómo son las cosas *verdaderamente*.

Una de esas expectativas equipara a la sociología con otros cuerpos de conocimiento que nos prometen decirnos cuáles son nuestros problemas y cómo podemos librarnos de ellos. Se visualiza a la sociología como una suerte de manual de instrucciones, de libro de texto para aprender el arte de la vida: cómo conseguir lo que deseamos, cómo eludir todo lo que se ponga en nuestro camino, o cómo pasarle por encima. Esta expectativa se reduce, en última instancia, a una esperanza de que, una vez que sepamos cómo se interrelacionan los diversos elementos de nuestra situación, podremos controlarla, subordinarla a nuestros propósitos o, por lo menos, obligarla a servirlos mejor. Después de todo, es de esto que el **conocimiento científico** se ocupa. Y lo tenemos en altísima estima porque creemos que la sabiduría que brinda nos permite *predecir* cómo saldrán las cosas; y que la capacidad de predecir el curso de los acontecimientos (y por lo tanto las consecuencias de nuestros actos) nos permitirá *actuar* libre y racionalmente, es decir, hacer aquellos movimientos, y sólo aquellos que sin lugar a dudas producirán los resultados deseados.

Otra expectativa está íntimamente relacionada con la primera, pero pone al descubierto los supuestos que sustentan la idea de la utilidad instrumental, premisas éstas que la primera expectativa no necesitaba exponer. Tener el control de la situación debe significar, de un modo u otro, persuadir, obligar o llevar a otras personas (que siempre forman parte de la situación) a comportarse de una manera que nos ayude a conseguir lo que deseamos. Como regla general, el control sobre la situación sólo puede significar control sobre otra gente. Después de todo, así se presenta normalmente al arte de vivir, como la manera de “ganar amigos e influir sobre las personas”. En la segunda expectativa lo más importante es este deseo de controlar a los otros. Se supone y se espera que la sociología apoyará los intentos de crear orden y evitar el caos, que según vimos en otro capítulo, son un rasgo característico de nuestros tiempos modernos. Como los sociólogos exploran los resortes más íntimos de las acciones humanas, se supone que pueden brindar información útil acerca de la manera en que hay que organizar las cosas para promover el tipo de comportamiento que es de desear; o para eliminar todo comportamiento que el modelo de orden elegido considere inconveniente. Así, los empresarios pueden preguntarles a los sociólogos qué deben hacer para evitar las huelgas; los comandantes de las fuerzas armadas que ocupan una tierra extranjera pueden preguntarles cómo combatir la guerrilla; los policías pueden encomendarles la elaboración de propuestas para dispersar multitudes y mantener a raya a los revoltosos; los gerentes de las compañías comerciales pueden solicitarles que sugieran los mejores métodos para seducir a los posibles clientes y lograr que compren sus productos; los funcionarios de relaciones públicas pueden preguntar qué hacer para que los políticos que los contrataron aparezcan como más populares y dignos de ser votados; y los políticos mismos pueden buscar el asesoramiento de los sociólogos acerca de los mejores medios para preservar la ley y el orden, es decir, para hacer que sus súbditos obedezcan la ley, preferentemente por su propia voluntad, pero también cuando no quieren o no querrían obedecerla.

Todas estas exigencias significan que los sociólogos deberían ofrecer su consejo acerca de cómo reducir la libertad de algunas personas a fin de que su capacidad de elección sea más limitada y su conducta más previsible. Se requiere para ello un conocimiento de cómo transformar a las personas en cuestión de sujetos de su propio accionar en *objetos* del accionar de otros; de cómo llevar a la práctica una suerte de modelo —del tipo “bola de billar”— de la acción humana, donde lo que la gente hace esté principalmente determinado por las presiones aplicadas desde

afuera. Mientras más se aproximara la acción humana al efecto de la “bola de billar”, más útiles serían los servicios sociológicos para el fin propuesto. Aun si la gente no pudiera dejar de elegir y tomar decisiones, el contexto externo de sus actos sería manipulado de modo de hacer altamente improbable que las elecciones y decisiones que tomen vayan en contra de los deseos de los manipuladores.

En general, tales expectativas implican la exigencia de que la sociología sea *científica*, que oriente su actividad según las pautas de las ciencias establecidas, que todos tenemos en alta estima debido a su utilidad práctica ampliamente demostrada y a los tangibles beneficios que brindan. La sociología debe producir recetas tan exactas, útiles y eficaces como las que ofrecen, digamos, la psicología o la química. Desde sus comienzos esas ciencias y otras similares han estado dirigidas a obtener una clase bien definida de conocimiento: el que finalmente conducirá al dominio total sobre el objeto de su estudio. Ese objeto, llamado “naturaleza”, fue concebido como carente de voluntad y propósito, de modo que podía, sin escrúpulo alguno, ser subordinado totalmente a la voluntad y el propósito de los seres humanos que deseaban explotarla para satisfacer mejor sus necesidades. El lenguaje de la ciencia usado para describir sus objetos “naturales” fue cuidadosamente purificado de todos los términos referentes al propósito o el significado; lo que quedó fue un lenguaje “objetivo”, que concibe a sus objetos como receptores y no generadores de acción; como objetos impulsados por fuerzas externas, invariablemente descriptas como “ciegas”, es decir no dirigidas a un fin específico y despojadas de toda intención. Así descripto, el mundo natural fue concebido como un “vale todo”: un territorio virgen que esperaba ser cultivado y transformado en un terreno deliberadamente diseñado y adecuado para ser habitado por el hombre. La objetividad de la ciencia se expresaba en sus informes, redactados en un lenguaje frío y técnico, que ponía el énfasis en la infranqueable brecha entre los seres humanos, portadores de fines, y la naturaleza, destinada a ser moldeada según esos fines. El propósito declarado de la ciencia era contribuir al dominio de la especie humana sobre la naturaleza.

El mundo fue explorado con ese propósito. La naturaleza había de ser estudiada, de modo que los artesanos humanos supieran cómo darle la forma que deseaban. Pensemos, por ejemplo, en los escultores y los bloques de mármol que desean transformar en la imagen de una figura humana. Para llevar a cabo su propósito, deben conocer primero las cualidades internas de la piedra. El mármol sólo puede ser cortado y desbastado sin quebrarlo aplicando la fuerza en ciertas direcciones. Para imponer al mármol la forma que ellos tenían en sus mentes —para subordinar la piedra a sus designios— los escultores deben aprender a reconocer esas direcciones. El conocimiento que buscan subordinará la piedra muerta a su voluntad y les permitirá darle forma según sus ideas de armonía y belleza. Así se construyó el conocimiento científico: *explicar* el objeto de la ciencia equivalía a adquirir la capacidad de *predecir* lo que sucedería si tenía lugar esto o aquello; con esa capacidad de predecir, uno *podría actuar*, es decir, imprimir sobre un fragmento de realidad ahora conquistada y dócil el designio que mejor habría de servir al propósito seleccionado. La realidad era considerada, en primer lugar y sobre todo, una resistencia a la actividad humana deliberada. El objetivo de la ciencia era descubrir cómo se podía quebrar esa resistencia. La posterior conquista de la naturaleza significaría la emancipación de la humanidad de sus restricciones naturales; el fortalecimiento de nuestra libertad colectiva.

Se esperaba que todo conocimiento válido se adaptara a este modelo de ciencia. Cualquier tipo de conocimiento que aspirara al reconocimiento público, a

un lugar en el mundo académico, una participación en los recursos públicos, tenía que probar que era como las ciencias naturales, que podía producir una instrucción práctica y útil que nos permitiría hacer que el mundo se adecuara mejor a los fines humanos. La presión para adaptarse a las pautas establecidas por las ciencias naturales era enorme y prácticamente imposible de resistir. Aun si la idea de desempeñar el papel de arquitectos o diseñadores del orden social no había pasado nunca por sus cabezas, aun si lo único que querían era comprender más a fondo la condición humana, los padres fundadores de la sociología no pudieron hacer otra cosa que aceptar abierta o encubiertamente el modelo dominante de ciencia como el prototipo del “conocimiento válido” y de la pauta de toda comprensión. Tenían que demostrar, por lo tanto, que era posible idear para el estudio de la vida y la actividad humana métodos tan precisos y objetivos como los de las ciencias de la naturaleza; y que se podía producir un conocimiento igualmente exacto y objetivo. Ellos tenían que probar que la sociología podía elevarse a la condición de ciencia y, luego, ser admitida en la familia académica en pie de igualdad con sus miembros más antiguos e influyentes.

Esta necesidad explica, en gran medida, la forma que adquirió el discurso sociológico una vez que se instaló, en compañía de las otras ciencias, en el mundo de la investigación y la enseñanza académicas. El esfuerzo por hacerla “científica” dominó el discurso de la sociología y esa tarea ocupó un lugar de privilegio en las preocupaciones de los participantes. Hubo tres estrategias con las que la naciente sociología académica pudo responder al desafío. Las tres fueron aplicadas y posteriormente convergieron para crear la forma que asumió la sociología establecida.

La primera estrategia está bien ilustrada por las enseñanzas del fundador de la sociología académica en Francia, **Emile Durkheim**. Durkheim daba por sentado que había un modelo de ciencia, que era compartido por todas las áreas del conocimiento que aspiraban al status científico. Ese modelo se caracterizaba en primer lugar y sobre todo por su *objetividad*, es decir, por tratar el objeto de estudio como algo estrictamente separado del sujeto que estudia, como una cosa “exterior”, que puede ser sometida a la mirada del investigador, observada y descripta en un lenguaje estrictamente neutral y frío. Como todas las ciencias se comportan del mismo modo, las disciplinas científicas sólo difieren entre sí por dirigir el mismo tipo de examen objetivo hacia áreas diversas de la realidad; el mundo se divide en parcelas y cada una es investigada por una disciplina científica que le pertenece. Todos los investigadores son iguales, todos dominan el mismo tipo de habilidades técnicas y se dedican a una actividad sujeta a las mismas reglas y códigos de comportamiento. Y la realidad que estudian es la misma para todos, siempre se compone de cosas “exteriores” que esperan ser observadas, descriptas y explicadas. Lo único que separa y distingue a las disciplinas científicas es la división del territorio de la investigación. Diversas ramas de la ciencia se dividen el mundo, y cada una cuida de su propia parcela, de su propia “colección de cosas”.

Si es esto lo que las ciencias hacen, entonces la sociología, para encontrar un lugar en la ciencia —para llegar a ser ciencia— debe hallar una sección del mundo de la que las disciplinas científicas estancas aún no se hayan apropiado. Como un explorador, la sociología debe descubrir un continente sobre el que nadie haya reclamado aún soberanía, a fin de poder establecer su propio ámbito de competencia y autoridad científica. Para decirlo simplemente, la sociología como ciencia y como disciplina científica sólo puede legitimarse si se descubre una “colección de cosas” que esperen todavía ser sometidas al examen científico.

Durkheim señaló que los hechos específicamente sociales —fenómenos colectivos que no pertenecen a ninguna persona en particular (como las creencias colectivas y las pautas de comportamiento)— pueden ser tratados como esas cosas y estudiados de una manera objetiva y desligada. Por cierto, para gente como ustedes y yo, esos fenómenos no son muy diferentes del resto de la realidad “exterior”; son duros, obstinados e independientes de nuestra voluntad de reconocerlos, ya que no podemos hacerlos desaparecer. Están allí los conozcamos o no, tal como una mesa o una silla que ocupan determinado lugar en mi cuarto, aunque yo no las mire ni piense en ellas. Además, ignorar su presencia puede ser peligroso. Si yo me comporto como si no existieran, seré severamente castigado (si ignoro la ley *natural* de la gravedad y salgo de la habitación por la ventana y no por la puerta, recibiré un castigo: me quebraré algún hueso. Si ignoro una norma *social* —el mandato moral y legal contra el robo— también sufriré un castigo; seré encarcelado y despreciado por mis semejantes). De hecho, yo aprendo duramente que existen normas sociales: cuando las violo y desencadeno involuntariamente las sanciones punitivas contra mi persona.

Podemos decir, entonces, que los fenómenos sociales, aunque evidentemente no existirían sin los seres humanos, no residen dentro de los seres humanos como individuos sino fuera de ellos. Junto con la naturaleza y sus leyes inviolables, los fenómenos sociales constituyen una parte fundamental del entorno objetivo de todo ser humano, de las condiciones externas de toda acción humana y de toda vida humana como un todo. No tendría sentido estudiar esos fenómenos sociales interrogando a las personas sometidas a su fuerza (uno no puede estudiar la ley de la gravedad recogiendo las opiniones de personas que deben caminar en vez de volar). De todos modos, la información que podríamos obtener interrogando a la gente sería vaga, parcial y contradictoria, puesto que las personas a quienes dirigiríamos nuestras preguntas tienen poco que decirnos, dado que no inventaron ni crearon los fenómenos, sino que los encontraron ya listos y funcionando y casi siempre se enfrentaron con ellos (es decir tomaron conciencia de su presencia) de una manera breve y fragmentaria. Por lo tanto, tenemos que estudiar los hechos sociales directamente, objetivamente, “desde afuera”, por medio de la observación sistemática, tal como estudiamos el resto de las cosas “exteriores”.

En un aspecto muy importante, declaraba Durkheim, los hechos sociales difieren de los hechos de la naturaleza. La conexión entre la violación de las leyes de la naturaleza y el daño que de ello se sigue es automático, no ha sido introducido por decisión humana; en realidad, por la decisión de nadie. Por el contrario, la conexión entre la violación de las normas de la sociedad y los sufrimientos de los transgresores es “hechura humana”. Cierta conducta es punida porque la sociedad la condena y no porque la conducta misma cause daño a su perpetrador (así, robar no daña al ladrón y hasta puede ser beneficioso para él; si el ladrón sufre las consecuencias del robo es sólo porque los sentimientos sociales están en contra del acto de robar). Esta diferencia, sin embargo, no perjudica el carácter fáctico de las normas sociales o la factibilidad de su estudio objetivo; todo lo contrario: fortalece la índole “fáctica” de las normas, ya que éstas parecen ser las verdaderas causas materiales y eficientes de la regularidad y no aleatoriedad de la conducta humana y, por lo tanto, del orden social mismo. Esos hechos sociales “fácticos” y no los estados mentales o las emociones de los individuos (que los psicólogos estudian ávidamente) ofrecen la explicación genuina de la conducta humana. Y como el sociólogo desea describir correctamente y explicar el comportamiento humano, se le autoriza (y exhorta) a pasar por alto las intenciones, la psicología y los significados

privados que sólo los individuos mismos pueden comunicarnos —y que por ese motivo están destinados a ser “misterios del alma humana”, impenetrables y no observables— y a concentrarse en el estudio de los fenómenos que pueden ser observados desde afuera y que muy probablemente son iguales para cualquier observador.

Esta es una de las estrategias posibles que uno puede seguir para explicar el status científico de la sociología. Ahora bien, la obra de **Max Weber** presenta una estrategia diferente. Este autor rechaza enfáticamente la idea de que hay una sola manera de “ser científico” y de que, por lo tanto, la sociología debe imitar humildemente las prácticas de la ciencia natural. Weber afirma, en cambio, que la práctica sociológica, sin perder la precisión que se espera del conocimiento científico, debe ser tan diferente de las ciencias naturales como la realidad humana investigada por la sociología lo es del mundo no humano estudiado por las ciencias de la naturaleza.

La realidad humana es diferente —en realidad, única— porque los actores humanos ponen **significado** en sus acciones. Por esta razón las acciones humanas, a diferencia de los movimientos espaciales de los cuerpos físicos o las reacciones químicas, necesitan ser más bien comprendidos que explicados. Más exactamente, explicar el accionar humano significa *entenderlo*, captar el significado que el actor le confiere.

Weber no descubrió que las acciones humanas son significativas y por ello requieren un tipo especial de investigación. Por el contrario, mucho tiempo antes esta idea sirvió de base para la **hermenéutica**, la teoría y práctica de la “recuperación del significado” incorporado en un texto literario, un cuadro u otro producto de un espíritu humano creativo. Las investigaciones hermenéuticas lucharon en vano por lograr status científico. A los teóricos de la hermenéutica les resultó difícil demostrar que el método, y los resultados, del estudio hermenéutico pueden ser tan objetivos como los resultados de la ciencia pretenden ser: es decir, que uno puede codificar el método de la investigación hermenéutica con precisión tal que cualquier investigador que siguiera las reglas tendría que arribar a las mismas conclusiones. Ese ideal científico les parecía inalcanzable. Al parecer, para comprender el significado del texto, los intérpretes debían “ponerse en el lugar del autor”, ver el texto a través de los ojos del autor, pensar los pensamientos del autor; en resumen, tratar de ser, pensar, razonar y sentir como el autor (ese intento de “transferirse” a la vida y el espíritu del autor, de revivir y copiar la experiencia del autor, se llamó **empatía**). Esto requiere una genuina simpatía con el autor y un poderoso ejercicio de la imaginación; y los resultados no dependen de un método uniforme que *cualquier persona* puede aplicar con éxito, sino de las *singulares* características de un solo intérprete. Así, el procedimiento general de la interpretación pertenece más a las artes que a la ciencia. Si los intérpretes proponen interpretaciones muy diferentes, uno puede elegir una de las diferentes propuestas porque es más rica, más perceptiva, profunda, estéticamente agradable o más satisfactoria que el resto; pero éstas no son las razones que nos permiten decir que la interpretación que preferimos es verdadera mientras que las otras son *falsas*. Y si una aseveración no puede ser decididamente corroborada como verdadera, o no se puede demostrar que es falsa, no puede pertenecer a la ciencia.

Y sin embargo Weber insistió en sostener que, como la investigación de los actos humanos apunta a su comprensión (es decir, trata, como la hermenéutica, de captar su significado), la sociología puede alcanzar el nivel de **objetividad** que es característica distintiva del conocimiento científico. En otras palabras, insistió en

que la sociología puede y debe alcanzar el conocimiento objetivo de la realidad humana subjetiva.

No todas las acciones humanas pueden ser así interpretadas, ya que gran parte de nuestra actividad es o tradicional o afectiva, está guiada por los hábitos o por las emociones. En ambos casos la acción es *irreflexiva*: cuando yo actúo con ira o sigo una rutina, no calculo mi acción como un medio que lleva a un fin específico. Las acciones tradicionales y afectivas están determinadas por factores que mi mente no controla, algo muy similar a los fenómenos naturales; y, al igual que los fenómenos naturales, se las comprende mejor cuando se señala su causa. Las que requieren, en cambio, una comprensión de significado y no una explicación causal son las acciones *racionales*, es decir, las acciones *reflexivas*, *calculadas*, que son concebidas y controladas conscientemente y están dirigidas a un fin conscientemente considerado (se trata de acciones del tipo “a fin de”). Si las tradiciones son múltiples y las emociones son totalmente personales y singulares, la *razón* que desplegamos para medir nuestros fines según los medios que seleccionamos con el propósito de lograrlos es común a todos los seres humanos. Así, yo puedo sacar significado de la acción que observo no adivinando lo que sucede en la cabeza de los actores, no “pensando sus pensamientos” (en otras palabras, no por empatía), sino haciendo concordar la acción con un motivo que tenga sentido y por lo tanto haga que la acción sea significativa para mí y para cualquier otro observador. Si veo, por ejemplo, que uno de mis alumnos se enfurece y golpea a un compañero de estudios, bien puede ser que ese acto no tenga sentido para mí, que soy una persona tranquila y nunca experimento emociones violentas. Pero si veo que otro trasnocha escribiendo un ensayo, puedo entender fácilmente lo que veo (y también puede entenderlo cualquier otro) porque sé que escribir ensayos es una manera excelente y comprobada de adquirir conocimientos.

En resumen, lo que al parecer Weber daba por sentado era que una mente racional puede reconocerse en otra mente racional; que en la medida en que los actos estudiados son racionales (calculados y orientados hacia un propósito) pueden ser racionalmente entendidos: explicados postulando un significado y no una causa. Por lo tanto, el conocimiento sociológico no tiene por qué ser inferior al científico. Por el contrario, tiene una clara ventaja sobre la ciencia: que puede no sólo describir sino también comprender sus objetos, los objetos humanos. Aunque cabalmente explorado, el mundo descrito por la ciencia no tiene significado (podemos saber todo acerca del árbol pero no podemos “comprender” el árbol). La sociología va más allá que la ciencia porque recupera el *significado* de la realidad que estudia.

Había también una tercera estrategia dirigida a elevar el estudio social al status de ciencia: mostrar que, al igual que la ciencia, la sociología tiene aplicaciones **prácticas** directas y eficaces. Esta estrategia ha sido aplicada con especial celo por los pioneros de la sociología en los Estados Unidos de América, país que se destaca por su marco mental pragmático y porque considera que el éxito práctico es el criterio supremo de valor y, en fin de cuentas, también de verdad. A diferencia de sus colegas europeos, los primeros sociólogos norteamericanos tuvieron poco tiempo para teorizar sobre la naturaleza de su empresa intelectual. Ellos no se ocuparon de la justificación filosófica de la práctica sociológica sino que se dedicaron a demostrar que el tipo de conocimiento que la investigación sociológica puede proporcionar puede ser usado exactamente del mismo modo que el conocimiento científico se usó durante años con resultados espectaculares: puede emplearse para hacer predicciones y “manipular” la realidad, para modificarla de

modo que se adapte a nuestras necesidades e intenciones, sean ellas cuales fueren y sin tener en cuenta cómo han sido definidas y seleccionadas.

La tercera estrategia se concentraba en el desarrollo de los métodos del *diagnóstico social* (relevamientos detallados del estado de las cosas en ciertas áreas de la vida social) y en la teoría general del comportamiento humano (es decir, de los factores que determinan ese comportamiento; se esperaba que un conocimiento exhaustivo de tales factores podría hacer que la conducta humana fuera previsible y manipulable). Desde el comienzo se dio a la sociología un sesgo práctico. Esa tendencia se aplicó a problemas sociales reconocidos, como el aumento de la delincuencia, la delincuencia juvenil, el alcoholismo, la prostitución, el debilitamiento de los vínculos familiares, etcétera. La sociología fundamentó su apuesta al reconocimiento social en una promesa de colaborar con la administración de los procesos sociales del mismo modo que la geología y la física colaboran con los constructores de rascacielos. En otras palabras, la sociología se puso al servicio de la construcción y el mantenimiento del orden social. Compartió las preocupaciones de los administradores sociales, de la gente puesta a la tarea de manejar la conducta de las otras personas. La promesa de utilidad práctica estuvo dirigida a áreas nuevas de la actividad gerencial. Los servicios de los sociólogos se dedicaron a paliar los enfrentamientos y evitar conflictos en fábricas y minas, a facilitar la adaptación de jóvenes soldados en unidades desgastadas por la guerra, a favorecer la promoción de nuevos productos comerciales, a rehabilitar delincuentes, a incrementar la eficacia de las medidas de bienestar social.

Esta estrategia se acercaba a la fórmula de Francis Bacon: “someter a la naturaleza por medio de la sumisión”. Mezclaba verdad con utilidad, información con control, conocimiento con poder. Aceptaba el desafío de los poseedores del poder a probar la validez del conocimiento sociológico por los beneficios prácticos que podía aportar al manejo del orden social, a la solución de los “problemas” tal como los veían y formulaban los gerentes del orden. Por la misma causa, la sociología que seguía esta estrategia tuvo que adoptar la perspectiva gerencial: contemplar la sociedad “desde lo alto”, como un objeto de manipulación, como material resistente cuyas cualidades internas deben conocerse mejor para poder hacerlo más receptivo de la forma que queremos darle.

La fusión de los intereses sociológicos con los administrativos quizá le ganó a la sociología el favor de las administraciones estatales, industriales o militares, pero también la expuso a la crítica de aquellos que percibían al control del poder desde lo alto como una amenaza a los valores que estimaban, y sobre todo a la libertad individual y a la autoadministración comunal. Los críticos señalaban que la adhesión a la estrategia a que estamos refiriéndonos equivalía a apoyar activamente la asimetría del poder social. Sostenían que no era cierto que el conocimiento y los preceptos prácticos expuestos por la sociología pudieran servir igualmente bien a cualquiera que quisiera usarlos, y por lo tanto pudieran ser considerados neutrales. No todo el mundo puede usar el conocimiento construido desde la perspectiva administrativa; su aplicación, después de todo, exige recursos que sólo los gerentes dominan y pueden aplicar. Así, la sociología favorece el control de aquellos que ya tienen el control; aumenta las apuestas en favor de los que ya disfrutaban de mejores cartas. Por lo tanto, sirve a la causa de la desigualdad y la injusticia social.

La sociología provocó polémicas. Su trabajo está sometido a presiones que son difíciles de conciliar. Una de las partes le pide a la sociología que haga algo que la otra parte considera abominable y está dispuesta a rechazar. Pero la polémica no es exclusiva de la sociología. La sociología es víctima de un conflicto social real, una

contradicción interna que divide en general a la sociedad, una contradicción que no está en condiciones de resolver.

La contradicción reside en el proyecto mismo de *racionalización* inherente a la sociedad moderna. La racionalidad es un arma de doble filo. Por una parte, ayuda a los seres humanos a tener más control sobre sus actos. El cálculo racional, como hemos visto, puede dirigir mejor la acción hacia los fines del actor, aumentando así su eficacia. En general, parecería que los individuos racionales tuvieran más posibilidades de alcanzar sus fines que los que no planifican, calculan ni controlan sus actos. Puesta al servicio del individuo, la racionalidad amplía el alcance de la libertad individual. Por otra parte, una vez aplicado al entorno de la acción individual —la sociedad en general— el análisis racional puede muy bien limitar la gama de elecciones individuales o disminuir el reservorio de medios de que disponen los individuos para lograr sus fines. En tal caso logra el efecto exactamente opuesto: restringe la libertad individual. Así, las posibles aplicaciones de la realidad son intrínsecamente incompatibles y siempre polémicas.

La controversia que rodea a la sociología no hace más que reflejar la naturaleza doble de la racionalidad, su rostro de Jano. Poco puede hacer la sociología para repararlo, de modo que probablemente la controversia continuará. Los poderosos seguirán acusando a la sociología de debilitar su dominio sobre los súbditos y de propugnar lo que para ellos es inquietud social y subversión. La gente que defiende su forma de vida contra las asfixiantes restricciones impuestas por los poderes instituidos seguirá sintiéndose perpleja y agraviada al ver a los sociólogos como consejeros y acólitos de sus peores enemigos. En ambos casos, la virulencia de la acusación reflejará la actual intensidad del conflicto.

Atacada en dos frentes, la sociología ve además ampliamente cuestionado su status científico. Sus adversarios se interesan por quitar legitimidad a la validez del conocimiento sociológico; y negarle status científico sirve muy bien a ese propósito. Es tal vez este doble ataque, que pocas ramas del conocimiento enfrentan con tal gravedad, lo que hace a los sociólogos tan sensibles a la cuestión de su condición de científicos, y suscita constantemente renovados intentos de convencer a la opinión académica y al público en general de que el conocimiento que los sociólogos producen puede reclamar el valor de verdad de la pauta adscripta a los descubrimientos científicos. Pero esos intentos tampoco son concluyentes, porque también contribuyen a subestimar el genuino servicio que el pensamiento sociológico puede brindar a la vida cotidiana.

Todo conocimiento es una visión ordenada, una visión del orden, y por ello contiene una interpretación del mundo. No refleja, como creemos a veces, las cosas tal como son en sí mismas; sucede más bien que las cosas son engendradas por el conocimiento que tenemos. Es como si nuestras sensaciones crudas y rudimentarias se condensaran en cosas volcándose en los recipientes que nuestro conocimiento ha preparado para ellas en forma de categorías, clases, tipos. Mientras más conocimiento tenemos, más cosas vemos, más cosas diferentes discernimos en el mundo. Decir “tengo más conocimiento” y “distingo más cosas en el mundo” son dos aseveraciones que significan lo mismo. Si estudio, por ejemplo, el arte de la pintura, mi hasta ese momento indiscriminada impresión de “lo rojo” se divide en un número creciente de miembros específicos y muy diversos de la “familia del rojo”. Ahora distingo rojo fuego, rojo indio, rojo japonés, carmín, carmesí, rubí, escarlata, rojo cardinal, bermellón, damasco, rojo de Nápoles, rojo persa, y gran número más de rojos. La diferencia entre una persona ignorante en arte y un experto, ya sea un artista o un crítico, se manifiesta en primer lugar en la

incapacidad de la primera persona para ver los colores que para la segunda se presentan agresiva y “naturalmente” distintos y separados. Y puede expresarse también en el hecho de que la segunda persona pierda la capacidad de ver “lo rojo” como tal, de percibir todos los objetos pintados con diversos matices de rojo como si fueran del mismo color.

En todas las áreas, la adquisición de conocimiento consiste en aprender cómo hacer nuevas discriminaciones, cómo hacer diverso lo uniforme, cómo hacer más específicas las distinciones, dividir las grandes clases en clases menores, de modo que la interpretación de la experiencia se haga más rica y más detallada. A menudo oímos decir que la educación de una persona se mide por la riqueza del vocabulario que emplea (por la cantidad de palabras que contiene su lenguaje). Se pueden describir muchas cosas diciendo que son “agradables”, pero también se puede especificar más; y entonces se advierte que describimos a las cosas como agradables por diversas razones: por ser simpática, sabrosa, amable, conveniente, elegante, “correcta”. Al parecer, experiencia y riqueza de vocabulario crecen juntas.

El lenguaje no ingresa en nuestra vida “desde afuera”, para informar lo que ya ha sucedido. El lenguaje está en la vida desde el comienzo. Podemos decir que el lenguaje es una *forma de vida* y que cada lenguaje —inglés, chino, portugués, el lenguaje de la clase obrera, el lenguaje de la clase alta, el lenguaje “oficial” de los funcionarios civiles, las jergas del submundo, la jerga de los adolescentes, el lenguaje de los críticos de arte, los marineros, los físicos nucleares, los cirujanos, los mineros— es una forma de vida por derecho propio. Cada uno traza un mapa del mundo o de determinada sección del mundo y compone un código de comportamiento; y estos dos órdenes, estos dos planos de discriminación (uno de percepción y otro de práctica de conducta) son paralelos y coordinados. Dentro de cada forma de vida el mapa y el código se entrelazan. Podemos pensarlos separadamente, pero en la práctica no podemos dividirlos. Las distinciones que hacemos entre los nombres de las cosas reflejan nuestra percepción de la diferencia de sus cualidades, y por lo tanto también de sus usos y de nuestras acciones hacia ellos; pero nuestro reconocimiento de la diferencia en la cualidad refleja la discriminación que hacemos en nuestros actos hacia ellos y las expectativas de las que se desprenden nuestras acciones. Recordemos lo que ya hemos descubierto: comprender es saber cómo proceder. Y a la inversa: si sabemos cómo proceder, hemos comprendido. Es precisamente esta superposición, esta armonía entre ambas cosas —la manera en que actuamos y la manera en que vemos el mundo— lo que nos hace suponer que las diferencias están en las cosas mismas, que el mundo que nos rodea se divide en partes que nuestro lenguaje distingue, que los nombres “pertenecen” a las cosas nombradas.

Hay muchas formas de vida. Desde luego, difieren entre sí, y son sus distinciones las que las convierten en formas de vida diferentes. Pero esas formas de vida no están separadas por muros impermeables; no se debe pensar que son mundos sellados, estancos, llenos de contenidos propios, y que todos los objetos que contienen les pertenecen a ellas y sólo a ellas. Las formas de vida son modelos ordenados, compartidos por muchas personas; y con frecuencia se superponen y compiten por ciertas áreas de la experiencia vital total. Son, por así decir, selecciones diferentes y disposiciones alternativas de las mismas porciones del mundo total y los mismos ítems extraídos del fondo de reserva común. En el transcurso de un solo día yo paso por muchas formas de vida; pero cada vez que me desplazo llevo conmigo un pedazo de otras formas de vida (de modo que la manera en que me desempeño en el equipo de investigación donde trabajo está “teñida” de

particularidades locales y regionales de la forma de vida de la que participo en mi vida privada; mi participación en esa forma de vida contiene, a su vez, huellas de la congregación religiosa a la que pertenezco y cuya vida comparto, etcétera). En cada forma de vida que atravieso en el curso de mi vida comparto conocimientos y códigos de comportamiento con muchas personas diferentes; y cada una de esas personas podría tener una combinación única de las formas de vida en las que participa. Por esta razón, ninguna forma de vida es “pura”, ninguna es estática de una vez y para siempre. Mi ingreso en una forma de vida no es un proceso pasivo de duro aprendizaje de mi parte; tampoco es un proceso de adaptación de mi conducta y de mis ideas para encajar en las rígidas normas a las que ahora intento sujetarme. Mi entrada en una forma de vida la modifica. La forma de vida y yo cambiamos, yo apporto una suerte de dote (bajo la apariencia de las otras formas de vida que llevo en mí) que transforma los contenidos de la forma de vida en la que soy un recién llegado; de modo que después de mi ingreso esta forma de vida es diferente de lo que era. Y así, cambia constantemente. Cada acto de ingreso (de aprendizaje, de dominio y práctica del lenguaje que constituye una forma de vida) es un acto creativo, un acto de transformación. Dicho de otro modo: los lenguajes, al igual que las comunidades que los comparten, son entidades abiertas y dinámicas. Sólo pueden existir en estado de cambio constante.

Debido a esa tendencia de los lenguajes, surgen constantemente problemas de comprensión (como también amenazas de confusión, de interrupción de la comunicación). Desde luego, se intenta constantemente hacer infalible la comunicación “congelando” las interpretaciones contenidas en el lenguaje, por medio de la imposición de una definición precisa y obligatoria de cada palabra. Pero eso no ayuda; y no puede ayudar, porque los hablantes, a través de sus interpretaciones, introducen conjuntos diferentes de formas de vida en la interacción. En el transcurso de tal interacción, los significados sufren un cambio sutil pero firme e inevitable. Adquieren nuevos matices, se asocian con referentes que les eran ajenos, desplazan viejos significados y atraviesan muchos cambios más, que no pueden dejar de modificar el lenguaje mismo. Podríamos decir que el proceso de comunicación —esa acción dirigida a lograr una comprensión conjunta, a limar las diferencias, a ponerse de acuerdo sobre la interpretación— evita que las formas de vida permanezcan estáticas. Para captar esta sorprendente cualidad de las formas de vida, piensen ustedes en los remolinos de un arroyo: parecen tener una forma estable y “permanecer iguales”, mantener su “identidad” durante mucho tiempo. Pero sabemos que un remolino no puede retener una sola molécula de agua por más que unos pocos segundos, ya que su sustancia está en estado de flujo permanente. Si creen ustedes que esto es una debilidad del remolino, y que sería mejor para su seguridad, para su “supervivencia” que el fluir del agua del arroyo se detuviera, recuerden que ese hecho significaría la “muerte” del remolino. El remolino no puede “vivir” (no puede mantener su forma, su forma de identidad separada y persistente) sin un constante flujo y reflujo de nuevas cantidades de agua (que, a su vez, transporta siempre ingredientes orgánicos e inorgánicos ligeramente diferentes).

Podemos decir que los lenguajes, o formas de vida, como los remolinos, o como los ríos mismos, permanecen vivos y conservan su identidad, su **relativa autonomía**, precisamente porque son flexibles, fluyen permanentemente, absorben material nuevo y expulsan el material “gastado”. Esto significa que las formas de vida (todos los lenguajes, todos los cuerpos de conocimiento) morirían si se cerraran, si se tornaran rígidos y resistentes al cambio. No sobrevivirían a la

codificación final y a esa precisión que dispara los intentos de codificación. Los lenguajes en particular y el conocimiento en general necesitan de la ambivalencia para mantenerse vivos, para tener cohesión, para ser útiles.

Ahora bien, los poderes que se ocupan de ordenar la “confusa” realidad no pueden dejar de ver en esa ambivalencia un obstáculo para sus fines. Naturalmente tienden a congelar el remolino, a impedir la entrada de todo nuevo aporte al conocimiento que controlan, a sellar la “forma de vida” que pretenden mantener bajo su monopolio. La búsqueda de un conocimiento unívoco (“cierto”, gracias a la falta de competencia) y el esfuerzo por ordenar la realidad, por hacerla adecuada para la acción segura y eficaz, se funden en un solo intento. Pretender ejercer un control total sobre la situación equivale a luchar por un “mapa lingüístico” preciso, en el que los significados de las palabras no estén en duda ni sean cuestionados, en el que cada palabra lleve inequívocamente hacia su referente y éste sea el único vínculo válido para todos los que la usan. Por estas razones, la ambivalencia del conocimiento suscita constantemente esfuerzos por “fijar” cierto conocimiento como obligatorio e incuestionable, como una manifestación de **ortodoxia**, que consiste en imponer la convicción de que este conocimiento y sólo éste es perfecto, irreprochable (o por lo menos mejor, más confiable y útil), que sus competidores; y en desacreditar las formas alternativas del conocimiento lanzándolas hacia la condición inferior y desdeñable de superstición, prejuicio, parcialidad o manifestación de ignorancia, o calificándolas de **herejía**, es decir, una condenable desviación de la verdad.

Este doble esfuerzo (asegurar la posición de la ortodoxia y evitar o eliminar la herejía) reconoce como objetivo el control sobre la interpretación. El poder en cuestión pretende tener el derecho exclusivo de decidir cuál de las interpretaciones posibles debe ser elegida y consagrada como la interpretación *verdadera* (en la definición de la verdad, muchas de las versiones contrapuestas pueden ser falsas, pero sólo una puede ser correcta; los errores son muchos, mientras que hay una sola verdad; la presunción de monopolio, de exclusividad, de no competencia, está contenida en la idea misma de verdad). La búsqueda del monopolio del poder se expresa en la asignación del rol de disidentes a los impulsores de toda alternativa; en la *intolerancia* general hacia el pluralismo de opinión, en la censura y en casos extremos la persecución (como la quema de herejes por la Inquisición, la represión de los disidentes durante las purgas stalinistas y los prisioneros de conciencia en los regímenes dictatoriales actuales).

Por su naturaleza misma la sociología es poco apta para “cerrar”, para “clausurar”. La sociología es un largo comentario sobre la vida cotidiana; una interpretación que se alimenta de otras interpretaciones y a su vez las alimenta. No compete sino que aúna fuerzas con otros discursos dedicados a la interpretación de la experiencia humana (la literatura, el arte, la filosofía). En todo caso, el pensamiento sociológico debilita la confianza en la exclusividad y unicidad de cualquier interpretación. El pensamiento sociológico pone de relieve la pluralidad de las experiencias y de las formas de vida. Muestra que cada forma de vida es una entidad por derecho propio, un mundo con una lógica propia, y al mismo tiempo denuncia la falsedad de su presunta autosuficiencia. El pensamiento sociológico no impide sino que facilita el flujo y el intercambio de las experiencias. Dicho sencillamente, aumenta el volumen de la ambivalencia, porque se opone al intento de “congelar el flujo” y cerrar las puertas de entrada. Desde el punto de vista de los poderes obsesionados por el orden que han construido, la sociología forma parte de la “confusión” del mundo; es un problema, no una solución.

El gran servicio que la sociología está preparada para prestar a la vida y a la coexistencia de los seres humanos es la promoción de la mutua comprensión y tolerancia como condición fundamental de la libertad compartida. El pensamiento sociológico no puede dejar de promover la comprensión, que fomenta la tolerancia; y la tolerancia, que hace posible la comprensión. Según las palabras del filósofo norteamericano Richard Rorty, “si cuidamos de la libertad, la verdad y el bien se cuidarán solos”. El pensamiento sociológico defiende la causa de la libertad.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN: SOCIOLOGÍA ¿PARA QUÉ?	7
LIBERTAD Y DEPENDENCIA	21
NOSOTROS Y ELLOS	33
LOS EXTRANJEROS	45
JUNTOS Y SEPARADOS	57
INTERCAMBIO Y OBSEQUIOS	69
PODER Y ELECCIÓN	81
AUTOPRESERVACIÓN Y DEBER MORAL	93
NATURALEZA Y CULTURA	105
ESTADO Y NACIÓN	119
ORDEN Y CAOS	131
ATENDER LOS ASUNTOS DE LA VIDA	143
LOS RECURSOS DE LA SOCIOLOGÍA	157